www.monitor.co.at

3 Mär. 05

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Kosten Open Source senken

Kosten senken, Abhängigkeiten vermeiden: Open Source bietet im Unternehmensbereich interessante strategische Alternativen und Lösungswege. MONITOR informiert über aktuelle Anwendungen in der Praxis.

- **CeBIT & Dataprint:** Messevorschau
- **Job Training:** Große Unternehmen zahlen mehr
- PalmOne Tungsten T5 im Test

LOOK AT IT
Seite 38

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

SIE WOLLEN MEHR VOM NETZWERK?

SIE BEKOMMEN MEHR.

ProCurve Networking von HP. Immer mehr Unternehmen bekommen immer mehr von uns.

MEHR WERT. Unsere Lösungen kosten weniger. Viel weniger.

MEHR SICHERHEIT. Potenzielle Eindringlinge werden von unseren Produkten sofort aufgespürt — lange bevor sie das Herzstück Ihres Netzwerkes erreichen.

MEHR OFFENHEIT. Wir sind interoperabel. Sie merken's an der einfachen Integration.

MEHR INTELLIGENZ. Verwalten Sie Ihr Netzwerk vom Herzstück aus. Und kontrollieren Sie es bis in die Peripherie.

MEHR SUPPORT. Wir bieten Support, der weit über Industriestandards hinausgeht. Und Garantien, die ein Leben lang halten.*

MEHR ZUVERLÄSSIGKEIT. Wir testen rücksichtslos. Und produzieren mit größter Sorgfalt.

MEHR ERFAHRUNG. Und das alles machen wir schon seit 25 Jahren.

hp invent

Erfahren Sie jetzt mehr über ProCurve Netzwerk- und Sicherheitslösungen unter **www.hp.com/at/procurve3**

ProCurve Networking
HP Innovation

*Für ausgewählte Produkte, solange sie sich in Ihrem Besitz befinden.

© 2005 Hewlett-Packard Development Company, L.P.

Pinguine bleiben klein

Während die Linux-Pinguine immer wieder große Aufmerksamkeit erregen, wird laut IDC der derzeit gut wachsende Open Source-Bereich die 10%-Hürde am gesamten IT-Markt nicht überspringen. MONITOR beleuchtet im „Thema" dieser Ausgabe die aktuellen Entwicklungen in der Open Source-Landschaft.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

MONITOR-Autor Andreas Roesler-Schmidt fasst seine Recherche zu Open Source so zusammen: Open Source wächst enorm, bleibt dabei aber unbedeutend. Denn selbst wenn Dienstleistungen rund um Open Source massiv wachsen, sie stellen derzeit immer noch lediglich rund drei Prozent des gesamten westeuropäischen IT-Dienstleistungsmarkts dar. Dabei sind sie von 2003 auf 2004 um beachtliche 15 Prozent gewachsen - von 85 Millionen US-Dollar auf 98. IDC erwartet, dass dieser Markt über die nächsten fünf Jahre wächst und 2008 228 Millionen Dollar erreicht. Im selben Zeitraum soll der Markt für IT Services rund um Open Source am Desktop von vier (2004) auf 61 Millionen wachsen.

Aber auch das Ende der Entwicklung ist bereits abzusehen: Die Marktforscher erwarten, dass sich der Open Source-Service Markt bei rund zehn Prozent des Gesamtmarkts einpendelt, wo Open Source dann nicht mehr aus dem Markt wegzudenken ist, den etablierten Softwareherstellern aber auch nicht weiter wehtut. IDC stellt auch fest, dass die Reife von Open Source-Lösungen zugenommen hat und auch verstärkt wahrgenommen wird: Die zunehmende Zuwendung des öffentlichen Sektors zu Linux und Open Source hilft dem damit verbundenen Service-Markt sich in Richtung Mainstream zu bewegen. Lesen Sie mehr über „Open Source im Business Einsatz" in unserem „Thema" ab S. 22.

Andreas` Tech Watch

Andreas Roesler-Schmidt wird in Zukunft unter dem Titel „Andreas' Tech Watch" jeweils eine Doppelseite in unserem Hard&Software-Teil gestalten. Hier testet er Geräte und stellt neue Produkte vor, die ihm besonders aufgefallen sind und die gehobenen Business-User-Ansprüchen gerecht werden. Diesmal hat er sich ab S. 50 den Palm Tungsten T5 vorgenommen: „So richtig leicht ist es in letzter Zeit für mich nicht. Zumindest was PDAs angeht. Ich habe mich ja an dieser Stelle bereits in der Vergangenheit zum Palm OS bekannt, da ich mich weder mit der Oberfläche noch einigen anderen Dingen an Geräten mit Microsofts Pocket PC-Betriebssystem abfinden will. Doch manchmal brauche ich wirklich Durchhaltevermögen."

Schreiben Sie uns doch auch, was Sie zu den getesteten und vorgestellten Produkten meinen! Wir sind schon gespannt auf heiße Diskussionen.

Stühlerücken

Wen hat er nicht bewegt, der plötzliche Rücktritt der HP-Chefin Carly Fiorina. Unser deutsch-amerikanischer Autor Erich Bonnert hat vor Ort für Sie recherchiert und beginnt seinen Kommentar zum „Stühlerücken" gleich süffisant: „Viele werden jetzt sagen, sie hätten es ja gleich gewusst: Die Fiorina packt es nicht." Trotzdem sei der Abgang der HP-Chefin zu diesem Zeitpunkt eine Riesenüberraschung gewesen. Fast drei Jahre nach der umstrittenen Fusion mit Compaq stand es zwar nicht toll bei HP - aber gewiss nicht dramatisch. Insgesamt hat der Konzern über 830 Millionen Dollar Gewinn verbucht, genau eine Woche nach Fiorinas Rauswurf. Der kommende Chef (oder die Chefin) wird kein Unternehmen in der Krise vorfinden. Lesen Sie den Hintergrundbericht über bewegte Zeiten bei HP und Sun ab S. 12.

ERP-Zufriedenheitsstudie: Sagen Sie uns Ihre Meinung!

Seit Anfang des Jahres läuft in Österreich erstmals eine ERP-Zufriedenheitsstudie, über die MONITOR exklusiv für Sie berichtet. Initiiert von Dr. Eric Scherer in Zürich wird die Studie hierzulande von Mag. Christoph Weiss betreut, Vorstandsmitglied der ADV-Landesgruppe Wien/Niederösterreich/Burgenland. Wenn Sie als ERP-Anwender Ihre Beurteilung abgeben wollen, finden Sie weitere Informationen unter www.erp-z.at.

Auf S. 40 erläutert das Autorenduo Scherer/Weiss die Bedeutung der Informationsbeschaffung bei der ERP-Systemauswahl. Jedes Jahr - so schätzen Kenner - suchen gut 3.000 heimische Unternehmen nach einer neuen Business-Software. Keine leichte Aufgabe, wenn man sich überlegt, dass man die neue Software mit viel Aufwand installieren und dann gut acht bis zwölf Jahre betreiben möchte. Da ist es besonders wichtig, dass man das Angebot kennt, um das optimale System zu finden und Fehlentscheidungen zu vermeiden. Mit weit über 200 ERP-Systemen auf dem deutschsprachigen Markt ist das Angebot aber mehr als unübersichtlich. Hier das richtige System zu finden, die richtigen Fragen zu stellen und dann auch noch die richtigen Antworten zu bekommen, ist auf keinen Fall einfach. MONITOR will durch die mediale Begleitung der ERP-Zufriedenheitsstudie dazu beitragen, mehr Transparenz in die ERP-Szene zu bringen und Sie bei der optimalen Wahl zu unterstützen. Helfen Sie uns dabei durch Ihre aktive Mitwirkung!

Eine interessante Lektüre und viele Anregungen für Ihre IT-Entscheidungen wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | März 2005

Wirtschaft

Microsoft: 1. Halbjahr 2005 5
Tourismus als Österreichs e-biz-Erfolgsstory 7
VITE: Ein Jahr IT-Netzwerk 8
CeBIT 2005: Über 6.000 Aussteller 10
Kommentar: Stühlerücken 12
ITnT: Die Premiere ist gelungen 15
Dataprint: Druck und digitale Produktion 16
HP mit neuem Firmensitz 17

Lösungen

XXXLutz setzt auf OpenVMS 18

Thema | Open Source im Business Einsatz

Open Source Software erobert die Amtsstuben 22
Open Source für Content Management 24
abas-Business-Software 26
In Riesenschritten zu bescheidener Größe 27
MKG Bank GmbH -Eine Plattform für das Händler-informationssystem 28
Open Source for Enterprise 30
Linux- und E-Mail-Infrastruktur 31
Kommentar: Integration statt Konfrontation 32
Stadt Salzburg setzt auf Linux 34

Strategien

Europas Banken brauchen neue IT-Plattformen 36
Pannenfahrer ans Netz 38
Serie: Frauen in der IT 39
ERP-Zufriedenheitsstudie 40

Netz & Telekom

„HOT SPOT" bringt Wireless-LAN zum Gast 41
HP Adaptive Edge-Technologie: An den Rand verlegt 42
Avaya-Tenovis: Start ins Jahr 2005 43
„Österreich muss sich internationalen Anforderungen stellen" 44
Datendienste fürs Handy: Vom Flop zum Renner? 45

Job Training

Chance für Klein- und Mittelbetriebe: Frauen als Teleworker 46
Große Unternehmen zahlen mehr 47
Neue Bildungszertifizierung 48
IT-Jobs: Das Ende der mageren Jahre? 49

Hard & Software

In memoriam MemoryStick? 50
Frische Handys aus Cannes 50
Multifunktionssysteme für den Teameinsatz 52

Marktübersicht

Business Tintendrucker 53

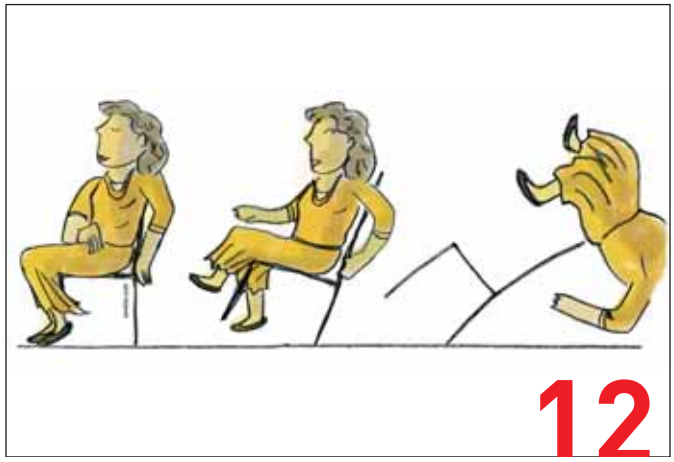
Moniskop

Unterwegs | Bücher 54

Aus der Redaktion

Editorial 3
Inserentenverzeichnis 55
Impressum 55

Open Source: Kosten senken, Abhängigkeiten minimieren



Neuer CEO gesucht: Stühlerücken bei HP

Nur im März 2005
Einrichtegebühr geschenkt

6 Jahre

IhrName.at geschenkt!
Providerwechsel kostenlos!

Aktion: Webhosting

→ 1 eigene Domain
→ 100 MB Webspace
→ 10 E-Mails (POP3)
→ PHP, FP, Statistik
→ Webmail, Admin-Tool
→ vordefinierte Skripte
→ viele Extras/Features
→ inkl. E-Mail-Virenscan

€ 4,90* mtl
Einrichtegebühr (Domainkosten)
19,9 € 0,- €

Mit xDSL bis zu
359,90 EUR geschenkt!

Aktion: xDSL 1.536/384 single

→ 20 GB Traffic "fair-use"
→ 1.536 KBit/s Download
→ keine Onlinegebühren
→ kein TA-Anschluss
→ Laufzeit: 2 Jahre

€ 44,90* mtl
Einrichtegebühr
119,9 € 59,9 €

Aktion: xDSL 2.320 flat (2.320/2.320)

→ unlimitierter Traffic
→ 16 statische IP
→ Serverbetrieb möglich
→ keine Onlinegebühren
→ kein TA-Anschluss
→ Laufzeit: 2 Jahre

€ 199,90* mtl
Einrichtegebühr
359,9 € 0 €

Jetzt wechseln oder einsteigen!
Aktion
gültig im
März 2005!

HOSTPROFIS®
Österreich • Schweiz • Deutschland
E-Mail: support@hostprofis.com SUPPORT-Hotline: +43 4242 / 222 35

GLEICH ONLINE
BESTELLEN UNTER
www.hostprofis.at
* Preise exkl. 20% USt

Microsoft: 1. Halbjahr 2005

Positive Zwischenbilanz bei Microsoft für das laufende Geschäftsjahr.

Microsoft Corporation erwirtschaftete im ersten Geschäftshalbjahr 2005 (bis 31. Dezember 04) einen Umsatz von 20 Milliarden Dollar. Dies entspricht einer Steigerung von 8,9% gegenüber dem Vorjahr. Der Betriebsgewinn beträgt 8,2 Milliarden Dollar. Der Reingewinn beläuft sich auf sechs Milliarden Dollar oder 0,55 Cents pro Aktie.

Microsoft Österreich zieht nach Abschluss des ersten Halbjahres im Geschäftsjahr 2005 ebenfalls eine positive Zwischenbilanz. Herbert Schweiger konnte in seinem ersten Jahr als neuer Geschäftsführer von Microsoft Österreich den Erfolg des Unternehmens fortsetzen und ausbauen. Microsoft Österreich konnte seine Ergebnisse im Zeitraum Juli bis Dezember 2004 um +12,2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigern.

„Das breiter werdende Lösungs-Portfolio wird von unseren Kunden verstärkt angenommen." -
Herbert Schweiger,
Geschäftsführer von Microsoft Österreich

Als Wachstumsmotor hat sich in Österreich die Business Software-Schiene mit den Produkten Navision, Axapta und CRM erwiesen. Microsoft Business Solutions Österreich konnte um 43% zulegen.

IBM mit Outsourcing-Tochter

IBM Österreich wird den Outsourcing-Markt mit einer eigenen Tochterfirma bearbeiten: Die IBM IT Management Services GmbH startet mit 60 Mitarbeitern und zwei Standorten in Wien und Klagenfurt.

Die neue Organisation soll neben Großunternehmen sich auch vermehrt um den Mittelstand kümmern. Das Angebot von IBM IT Management Services (IMS) umfasst den gesamten Bereich des IT-Outsourcing.

Gerade dem Mittelstand möchte man durch unkomplizierte Betreuung und Handhabung die Scheu vor dem Thema Outsourcing nehmen. Beispielsweise gibt es Fixpreise für Standardaufgaben, sodass ein Interessent schnell und unbürokratisch erfährt, mit welchen Zahlen er rechnen kann. Geschäftsführer des neuen Unternehmens sind Herwig Bachler und Richard Pfeiffer, beides langjährige Mitarbeiter von IBM Österreich.

Kunden können sämtliche IT-Aufgaben an IBM IMS auslagern, zum Beispiel den Betrieb von SAP-Systemen oder von Kommunikationsplattformen wie Microsoft Exchange Server oder IBM Lotus Notes. Ein spezielles Angebot ist der Desktop-Service: IBM IMS kümmert sich vor Ort um alles, was sich am Arbeitsplatz befindet, von der Hardware-Wartung über Software-Updates bis zur Druckerpflege. Die Anwender werden durch einen Help-Desk unterstützt. Und natürlich verfügt das Unternehmen über besonderes Know-how für den Betrieb von Rechenzentren oder iSeries-Servern, den Nachfolgern der Linie AS/400, die gerade im Mittelstand beliebt sind.

IT-Markt wächst 2005 um 6,5%

IDC hat zwei neue Österreichstudien veröffentlicht, die den heimischen IT-Markt in seiner Entwicklung für 2005 analysieren.

Die beiden sich ergänzenden Studien „IT-Markt Österreich 2005/2006 nach Branchen, Unternehmensgrößen und Bundesländern" und „IT-Ausgaben Österreich 2005" sollen IT-Verantwortlichen als Instrumente zur strategischen Geschäftsausrichtung und längerfristigen Marketingplanung dienen.

Die erstgenannte Studie analysiert die IT-Ausgaben und Marktentwicklungen in Österreich nach vertikalen Segmenten (Branchen) und Unternehmensgrößen und prognostiziert zukünftige Entwicklungen und Marktgrößen. Neben Forecasts für den IT-Markt bis 2006 werden auch die alljährlichen Top-Predictions der IDC zur weltweiten Entwicklung des IT-Marktes dargestellt. Darüber hinaus wird 2005 erstmals die IT-Marktgröße auch nach Bundesländern dargestellt.

Folgt man den Ergebnissen, dann hält der Aufwärtstrend an: Der IT-Markt wird in Österreich 2005 ein Volumen von 6,109 Mrd. Euro aufweisen. Dies entspricht einem Wachstum von 6,5%. Das stärkste Wachstum wird mit 6,9% im Services-Bereich erwartet, gefolgt vom Software-Segment mit einem Wachstum von 6,2% und dem Hardware-Segment mit 6,1%. Für sämtliche Sektoren und daher auch für den Gesamtmarkt wird 2006 mit einem ähnlich starkem Wachstum gerechnet, gesamt wird das Wachstum 2006 sicher wieder über der 6%-Marke liegen. Österreich liegt mit einem Wachstum für 2005 von 6,5% geringfügig über dem Wachstum für den weltweiten IT-Markt (6,1%).

Für die Studie „IT-Ausgaben Österreich 2005" wurden IT-Verantwortliche mittels eines Online-Fragebogens zu Aspekten in Zusammenhang mit der Entwicklung der IT-Ausgaben befragt. Demnach verfügen mehr als 52% aller befragten KMU über ein IT-Budget, das den Rahmen von 70.000 Euro nicht übersteigt. Umgekehrt können mehr als 24% der Großunternehmen über ein IT-Budget von mehr als einer Million Euro verfügen. Das den einzelnen Unternehmen zur Verfügung stehende IT-Budget wird im Schnitt zu 88% ausgeschöpft (Minimum 15%, Maximum 120%). 11,4% der Unternehmen geben an, dass es IT-Bereiche gibt, für die 2005 Budgetkürzungen vorgenommen wurden. 34% der befragten Unternehmen haben angegeben, dass bestimmte Projekte im letzten Jahr verschoben bzw. gestrichen wurden. Das Ausgabenverhalten der Unternehmen kann wie schon im Vorjahr als konstant eingestuft werden. Security und Mobile Computing wird das größte Interesse entgegengebracht, ebenso ist die Umsetzung dieser Themen in Form von entsprechenden Investments am wahrscheinlichsten.

BRZ GmbH: Änderung in der Geschäftsführung

Mag. Erhard Schmidt, MBA, verlässt nach sechs erfolgreichen Jahren das Unternehmen auf eigenen Wunsch.

Mag. Erhard Schmidt, MBA, beendete mit 11. Februar 2005 seine bisherige Tätigkeit in der BRZ GmbH als Sprecher der Geschäftsführung auf eigenen Wunsch und in bestem Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat.

Er hatte wesentlichen Anteil daran, dass das Bundesrechenzentrum heute zu den führenden Dienstleistungsunternehmen der IT-Branche in Österreich gehört und sich zu dem IT-Dienstleister und E-Government-Partner der Verwaltung entwickelte.
Damit verbunden war eine Verdoppelung des Umsatzes auf 190 Mio. Euro und die wesentliche Erweiterung der Kundensegmente.

Zukünftig werden die Geschäftsführungsagenden der BRZ GmbH von Mag. **Harald Neumann** (l.) und interimistisch von Mag. **Herbert Wiesböck** (langjähriger Geschäftsbereichsleiter der BRZ GmbH) übernommen. Mag. **Erhard Schmidt**, MBA (r.) wird sich neuen beruflichen Herausforderungen außerhalb der BRZ GmbH stellen.

Karriere

Mag. (FH) **Johann Fisch**, 32, verstärkt als Leiter Marketing und Vertrieb das Team der dpw H.R. Software. Mag. Johann Fisch begann seine berufliche Laufbahn bei Schoeller Electronics als Product Manager und war zuletzt Key Account Manager bei Comparex Austria.

Petra Jakob, 38, ist die neue Pressesprecherin von ONE. Nach ihren beruflichen Stationen als PR-Managerin bzw. Pressesprecherin für Philips, Motorola und master-talk arbeitete die begeisterte Sportlerin (Laufen, Skifahren) zuletzt als freie PR-Beraterin unter anderem für Motorola und Oracle.

Wolfgang Wallner wurde zum Region Director Austria des Software-Herstellers matrix42 bestellt. Er verantwortet ab sofort sowohl den Vertrieb über Partner als auch den Direktvertrieb. Wallner war zuletzt bei Atos Origin als Relationship Manager tätig.

Ina Lichtenberger, 29, hat mit 1. Februar 2005 die Leitung des Bereichs „Kunden und Partnerzufriedenheit" bei Microsoft Österreich übernommen. Die Betriebswirtin (Uni Wien) folgt in ihrer neuen Funktion Ralph Schimpl nach, der ab sofort eine leitende Servicefunktion in der Microsoft EMEA (Europe, Middle East & Africa) Zentrale innehat.

Thomas Ehrlich, 37, neuer Area Director North-East Europe bei Network Appliance In dieser Position ist er, für sämtliche Vertriebsaktivitäten des Storage-Herstellers in Österreich, der Schweiz, Ost- und Südosteuropa sowie Skandinavien verantwortlich. Ehrlich ist seit 1999 bei NetApp, wo er verschiedene Funktionen in Zentral- und Osteuropa inne hatte.

Tourismus als Österreichs e-biz-Erfolgsstory

Die ENTER 2005, 1994 von der Tirol Werbung begründet, ist inzwischen eine der weltweit wichtigsten Konferenzen zum Thema Kommunikationstechnologien. Auch heuer fand die Veranstaltung wieder in Innsbruck statt.

„Bei der diesjährigen Enter wurden drei wesentliche Trends im Gästeverhalten festgestellt: Es wird wieder mehr in Reisen investiert, man reist öfter, aber kürzer, und die so genannten ‚Golden Oldies', die älteren Reisenden, gewinnen an Bedeutung", so Josef Margreiter, Präsident von IFITT, der internationalen Vereinigung, die die Enter organisiert. Margreiter zeigte sich sehr zufrieden mit der diesjährigen Konferenz, zu der rund 300 Experten aus 40 Nationen nach Tirol kamen.

„Individualisierung" und „Personalisierung" sind die Schlagworte, die neue Technologien bezeichnen, mit denen der Gast im Internet immer mehr nach seinen persönlichen Urlaubsbedürfnissen sucht. Nicht mehr Land oder Region stehen im Mittelpunkt, sondern das attraktivste Golferlebnis im Alpenraum oder der ideale Skiurlaub für Familien. Das heißt, dass auch die Anbieter ihre Online-Auftritte an diese Kundenbedürfnissen anpassen müssen - die Internetseite allein ist zu wenig. Die Frage muss lauten: Mit welchen Mitteln erreiche ich welche Zielgruppe?

Dazu kommen neue technologische Möglichkeiten, die den Anbietern zunehmend Steuerungsmöglichkeiten ihres Online-Marketings ermöglichen. „Elektronisches Marketing erfordert personelle und finanzielle Ressourcen im Hotel oder Tourismusverband", so Josef Margreiter und fügt hinzu: „Diese Ausgabe macht sich aber bezahlt, denn 2004 stiegen die Online-Buchungen in Europa um 50% gegenüber dem Vorjahr, 10% des touristischen Umsatzes laufen bereits über Online-Geschäfte."

Einen Rat gaben die Fachleute auf der Enter den Tourismusorganisationen: Der weltweit offene Online-Markt eröffnet neue Geschäftsfelder, die sich mit den Strukturen der Vergangenheit nicht bewältigen lassen. Hierarchische Modelle eignen sich nicht für ein Gästepotenzial, das sich aus einem „Datenuniversum" mit Angeboten bedient.

Punktgenaues Online-Marketing

Punktgenaues Online-Marketing bedarf täglich neuer Impulse, das war das Fazit des Österreich-Tages auf der Enter 2005. Einerseits zeigte sich Zufriedenheit, dass der österreichische Marktanteil an elektronischen Reisebuchungen im europäischen Vergleich doppelt so hoch ist, wie der reale, andererseits stellte der Geschäftsführer der Österreich-Werbung (ÖW) Arthur Oberascher klar: „Mir ist die Ausbeute noch zu wenig, wir müssen hier noch viel investieren." Der Weg führe von der Produktions- zur Kundenorientierung. Die ÖW werde beim umfassenden Redesign ihres Internetauftritts mit gutem Beispiel vorausgehen. Petra Stolba (Wirtschaftskammer Österreich) sieht die nächsten großen Schritte des Internetauftritts in der „Integration heterogener Datenbanken" und der „internen Synchronisation" in den Betrieben. Die Diskussion brachte aber auch viele Hinweise, wie effizient Österreichs Tourismus das Internet schon heute nützt. So sind alle der rund 1000 Betriebe der Österreichischen Hoteliervereinigung (ÖHV) seit 2000 im Web präsent, 82 %derzeit schon online buchbar. Tiscover gilt als eine der Ursachen, warum Österreich im e-Tourismus eine starke Position hält. 60.000 Betriebe sind heute auf Tiscover vertreten, 10.000 davon online buchbar. Tiscover-Vorstand Konrad Plankensteiner sieht die Unterschiede touristischer Buchungsplattformen abseits von Megazugriffszahlen darin, Vertrauen zu schaffen.

Als ein Wunsch des Österreich-Tages klang durch, dieser Thematik in einem „Enter-Austria" oder „e-Tourismus-Tag" bezeichneten Treffen eine regelmäßige Plattform zu schaffen. Ähnliches galt auch für den zum Abschluss verliehenen Crystal Web Award. 130 Bewerber hatten sich in sechs Kategorien um die Preise beworben.

www.ifitt.org/enter

„Der hohe Standard unseres Landes im Bereich Online-Strategien im Tourismus zeigte sich auch am gut besuchten Österreich-Tag, auf dem die Swarovski Crystal WebAwards für die besten heimischen Webseiten im Tourismus vergeben wurden." - **Josef Margreiter**, Präsident von IFITT

ITnT
Fachmesse für InformationsTechnologie und Telekommunikation

DANKE!

Wir danken unseren Ausstellern, Besuchern und Partnern für das entgegengebrachte Vertrauen bei der erfolgreichen Premiere der ITnT 2005.

Auf ein Wiedersehen bei der ITnT vom 14. bis 16. Februar 2006 im Messezentrum Wien freut sich Ihr ITnT-Team!

Reed Exhibitions Messe Wien
www.itnt.at

vienna IT enterprises

Ein Jahr IT-Netzwerk - Entwicklung und Ausblick

Vienna IT Enterprises (VITE) ist ein Netzwerk für IT Unternehmen, Forschungs-, Entwicklungs- sowie Bildungseinrichtungen. VITE wird vom Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF) getragen.

Gegründet wurde VITE Ende Jänner gemeinsam mit sechs Partnerunternehmen. Bereits Anfang Februar 2004 erfolgte die erste Veranstaltung. Derzeit sind 68 Partnerunternehmen, hauptsächlich KMUs aus Wien und Wien Umgebung, Mitglied von VITE.

Vienna IT Enterprises ist ein EU Ziel 2-Projekt.

Vorrangiges Ziel von Vienna IT Enterprises ist es, das Bewusstsein zur Notwendigkeit für Kooperationen zu stärken, die vorhandenen Kompetenzen der Mitglieder zu vernetzen, um damit neue und innovative Projekte zu initiieren.

Mittel- bis längerfristige Ziele von Vienna IT Interprises sind die Stärkung der Innovationskraft, der nationalen und internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Partner sowie die Steigerung des Bekanntheitsgrades sowohl der Partner als auch Wiens als hervorragender IT-Standort im In- und Ausland. Vienna IT Enterprises zielt auch darauf ab, den Standort Höchstädtplatz im Ziel 2-Gebiet als IT-Drehscheibe zu etablieren und somit für das Gebiet einen wirtschaftlichen Aufschwung zu erzielen.

Vienna IT Enterprises stellt umfangreiche Serviceleistungen zur Verfügung und stellt die Plattform und Basis zur Umsetzung von Ideen, Initiativen und Projekten der Wirtschaft dar. Die Hauptaktivitäten betreffen die Bereiche Weiterbildung, Internationalisierung, Marketing, Forschungs- und Entwicklungskooperationen und Finanzierung.

Vienna IT Enterprises ist ein Projekt des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds und verfolgt unter anderem folgende Ziele:

- Zusammenarbeit in einem aktiven Netzwerk,
- Stärkung der Innovationskraft und der Wettbewerbsfähigkeit der Partner,
- Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit,
- Steigerung des Bekanntheitsgrades der Partner,
- positive Besetzung des IT-Standortes Wien im In- und Ausland.

VITE-Partner profitieren von Networking und Veranstaltungen, Unterstützung von Kooperationen, Serviceleistungen und Angeboten, professioneller Standortberatung sowie den VITE-Groups für thematische Schwerpunkte.

Mitglieder von Vienna IT Enterprises können Unternehmen, Forschungs-, Entwicklungs- und Bildungseinrichtungen aus dem Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnologien sowie relevante Dienstleistungsunternehmen sein.

Über 65 VITE-Partner nutzen umfangreiche Serviceleistungen

„Bereits über 65 Partner haben sich im Wiener Netzwerk für Informations- und Kommunikationstechnologien zusammengeschlossen", informiert VITE-Projektleiter Bernhard Schmid. Die ständig wachsende Zahl von VITE-Mitgliedern ging in den vergangenen Monaten mit einer laufenden Vergrößerung des Serviceangebots einher.

Zahlreiche Workshops, Informationsveranstaltungen, Videokonferenzen, Auslandspräsentationen sowie Firmenbesuche luden zum Erfahrungsaustausch ein. Thematisch standen dabei die Bereiche Weiterbildung, Förderungen, Internationalisierung, Marketing, Forschungs- und Entwicklungskooperationen und Finanzierung im Mittelpunkt.

Das momentan aktuellste VITE-Angebot ist der Qualilfizierungsverbund, eine IT Präsentation in Belgrad am 4. April 2005, wo für Unternehmen die Möglichkeit zur virtuellen Teilnahme via Webkonferenz oder zur physischen Teilnahme besteht.

Mitarbeiten in den VITE-Groups

Vienna IT Enterprises bearbeitet verschiedene IT-Themen in Arbeitsgruppen, den so genannten VITE-Groups, um das jeweilige Thema optimal zu entwickeln. Die Ergebnisse der teilweise von den Mitgliedern selbst initiierten Arbeitsgruppen werden im Web unter der Adresse www.vite.at dokumentiert und dienen als Basis für einzelne Projekte. VITE Groups existieren bereits zu Themen wie Internationale Märkte, Qualifizierung, Forschungs- und Entwicklungskooperationen, Finanzierung, Vertrieb/Support/Marketing, Frauennetzwerke im IT Bereich, Rahmenbedingungen für ASP-Services, Open Source, Human [e]Business. In Planung sind Projekte zu Themen wie Wissensdatenbank oder ASP Vertriebsplattform.

Das Business & Research Center Höchstädtplatz (20; Meldemannstraße 16) bietet optimale Arbeitsbedingungen für Unternehmen mit Schwerpunkt Informations- und Kommunikationstechnologie.

So wird man VITE-Mitglied

Um all die Vorteile von Vienna IT Enterprises nützen zu können, ist eine Mitgliedschaft Voraussetzung. Die Anmeldung zur Mitgliedschaft kann entweder über E-Mail unter info@vite.at oder telefonisch unter der Tel. +43 1 960 90-86764 oder aber durch Ausfüllen eines Mitgliedantrages auf der VITE-Homepage im Internet unter www.aivet.at/vite erfolgen.

„Aktuelle Förderungen für die IT-Branche"

Am **17. März** findet im **Media Tower** um **16:00** Uhr eine **VITE-Veranstaltung** zum Thema: **„Aktuelle Förderungen für die IT-Branche"** statt, in der neben dem neuen Förderprogramm der ZIT auch Förderungen der FFG und des WWFF präsentiert werden. Zur Teilnahme sind auch Sie herzlich eingeladen. Nutzen Sie Chance beim anschließenden Networking neue Geschäftspartner aus der Branche kennen zu lernen! Anmeldungen bitte unter info@vite.at.
Das genaue Programm finden Sie auf unserer Homepage www.vite.at

CONSTANTINUS 2005: 43 Finalisten

43 Finalistenprojekte wurden auf der Nominees Night Mitte Februar präsentiert.

„Ich danke allen Einreichern sehr herzlich. Die Jury war von der Qualität und Konzeption der eingereichten Projekte sehr beeindruckt. Wir konnten die bisherige gesamte Einreicherzahl um weitere 87 hochqualitative Projekte erweitern und stehen jetzt bei knapp 400 Referenzprojekten für die Branche", freut sich DI Dr. Gerhard Hrebicek, Präsident des CONSTANTINUS Clubs und Initiator des CONSTANTINUS.

Besonders spannend und interessant war wieder die Verteilung der Projekte auf die Bundesländer. Knapp 40% der Einreichungen kommen aus Wien, jeweils 11% aus Niederösterreich und der Steiermark, 9% der Cases stammen von Unternehmen aus Oberösterreich. Unter den Finalisten finden sich 40% aus Wien, 14% aus der Steiermark, gefolgt von 12% Niederösterreichern.

Der größte Anteil der eingereichten Cases stammt aus der Kategorie „Informationstechnologie", dicht gefolgt von Cases aus dem klassischen Bereich „Management Consulting", stark angestiegen gegenüber dem Vorjahr sind Einreichungen aus dem Bereich „Personal und Training". Die restlichen Einreichungen wetteifern in den Kategorien „Kommunikation & Netzwerke", „Open Source" und „Europapreis".

Die besten Projekte werden am 5. April 2005 im Rahmen der CONSTANTINUS Gala im Magna Racino mit den begehrten CONSTANTINUS Trophäen ausgezeichnet.

Nähere Informationen unter: www.constantinus.net.

6. CRM-Jahrestagung: CRM in der Praxis

Best Practice und Know-how von führenden Unternehmen in Sachen CRM: Business Circle lädt zur 6. CRM-Jahrestagung.

Die 6. CRM Jahrestagung am 5. und 6. April 2005 in Wien, Vienna Penta Renaissance Hotel, beschäftigt sich mit aktuellen Trends und Entwicklungen im Customer Relationship Management (CRM).

Kernstück der Veranstaltung sind die Vorträge internationaler Unternehmen (unter anderem Baumax, Coca Cola, Deutsche Bank, Vaillant), die Customer Relationship Management erfolgreich in der Praxis nutzen. Im Fokus stehen brennende Fragen rund um CRM-Prozesse, Segmentierung, Kundenbindungssysteme, Datenschutzrecht und Stammkundenmanagement. Zu diesen Themen referieren und diskutieren führende Experten und Praktiker im deutschsprachigen Raum, wie Prof. Dr. Reinhold Rapp, Martina Schimmel-Schloo und Martin Nitsche.

6. Jahrestagung Customer Relationship Management

CRM in der Praxis

Best Practice und Know-how von führenden Unternehmen:
Baumax, Coca Cola, Deutsche Bank, Die Presse, Du Pont de Nemours, Intersport, Kontron Modular Computer, Pöttinger Maschinenfabrik, Vaillant Group, webmiles

5./6. April 2005, Vienna Penta Renaissance Hotel
Preis: EUR 1.290,- + 20 % MWSt.

Weitere Informationen unter www.businesscircle.at
Kontakt: info@businesscircle.at

„Die heurige Jahrestagung beschäftigt sich von der Strategieentwicklung bis zu den besten Praxisbeispielen mit allen essenziellen CRM-Aspekten." - **Helmut Blocher**, Projektleiter der CRM-Jahrestagung und Partner bei Business Circle

Helmut Blocher, Business Circle Geschäftsführer und Veranstalter, weiß um die Relevanz des Themas: „CRM wird nach wie vor sehr oft als reines IT-Thema verstanden. Eigentlich ist CRM das ideale Management-Instrument zur Umsetzung eines ganzheitlichen Ansatzes für Markt- und Kundenstrategien. Die heurige Jahrestagung beschäftigt sich von der Strategieentwicklung bis zu den besten Praxisbeispielen mit allen essenziellen CRM-Aspekten."

BUSINESS CIRCLE Konferenzen und Seminare

CeBIT 2005: Über 6.000 Aussteller

Vom 10. bis 16. März 2005 werden in Hannover wieder etwas über 6.100 Aussteller aus 65 Ländern erwartet.

CeBIT 2005: weltgrößter Treffpunkt asiatischer IKT-Unternehmen

An der CeBIT kann die Branche doch nicht vorbei. Folgt man dem Forecast der Deutschen Messe AG, dann wird die weltgrößte IKT-Messe heuer in etwa das Niveau des Vorjahres halten können, es womöglich sogar leicht übertreffen. An den jeweiligen CeBIT-Daten lassen sich jedes Jahr auch großräumige Branchenbefindlichkeiten ablesen.

Boommarkt Asien

Für das CeBIT-Jahr 2005 ist die Region Asien/Pazifik hitverdächtig. Die CeBIT ist ist weltweit die Messe mit der größten Beteiligung asiatischer Unternehmen. Erstmals, wie die Messeleitung mitteilt, haben sich über 1.570 Firmen direkt aus diesem Raum angemeldet. Sie belegen eine Nettofläche von mehr 38.000 Quadratmetern.

Führende ausländische Ausstellernation ist erneut Taiwan mit rund 780 Unternehmen. Die Volksrepublik China ist mit rund 250 Firmen vertreten, Südkorea mit rund 190. Das starke asiatische Kontingent wird außerdem von Hongkong mit über 150 Ausstellern ergänzt. Die USA bringen es dagegen nur auf knapp über 200 Aussteller, Großbritannien auf rund 180.

Zielgruppe: Mittelstand

Wichtige Besucherzielgruppen der CeBIT sind nach wie vor Mittelstand und Handel. Deshalb hat der Veranstalter das Angebot für mittelständische Unternehmen deutlich ausgeweitet.

Anlaufstelle ist das „Forum Mittelstand" in Halle 6, das zur CeBIT 2005 mit einem erweiterten Programm und neuen Vortragsveranstaltungen aufwartet.

Neu ist die zielgruppenspezifische Website www.cebit-mittelstand.de.

Neue Segmentierung

Geht es nach den Veranstaltern, dann soll die Messe noch anwendungsorientierter werden. Im Vordergrund stehen neben den einzelnen Produkten vor allem Konzepte für deren Vernetzung und gemeinsamen Einsatz in unterschiedlichen Anwendungsbereichen.

Drei Schwerpunkte bilden das Fundament: „Business Processes" mit Lösungen und Services für den Aufbau und die Optimierung IT-gestützter Geschäftsprozesse, „Communications" mit Festnetztelefonie, Mobiltelefonie und Netzwerken sowie „Digital Equipment and Systems" mit Computern, Speichertechnik, Digital Entertainment und Büroautomation.

Weitere Ausstellungsbereiche sind „Banking & Finance" mit Einrichtungen und technischen Ausstattungen für Banken sowie Komplettlösungen für das Finanz- und Kreditwesen, der „future parc" mit Lösungen aus Forschung und Wissenschaft und der „Public Sector Parc" mit E-Government-Lösungen für Kommune, Staat und öffentliche Einrichtungen.

www.cebit.de
www.cebit-mittelstand.de

CeBIT: Österreichische Aussteller

Avenum Technologie	Halle 3, Stand A45
Block DDoS Internet	Halle 5, Stand D48
Bruck Technologies	Halle 6, Stand C58
DTK Computer Austria	Halle 20, Stand B24
ekey biometric systems	Halle 7, Stand C53
Emporia Telecom	Halle 12, Stand A40
GERICOM	Halle 2, Stand B22
Green Gate Labs IT-Consulting	Halle 5, Stand D48
g.tec Guger Technologies	Halle 9, Stand A40
Hartter Softwarehaus	Halle 17, Stand A01
ICODEX Software	Halle 5, Stand D48
ImageWare Scanner Service	Halle 1, Stand 7i 4i
Q Brand	Halle 11, Stand C24
ISIS Papyrus	Halle 1, Stand 9a 9
KDG Mediatech	Halle 5, Stand D48
KEBA	Halle 17, Stand B43
KEYMILE	Halle 12, Stand C66
KTW Software & Consulting	Halle 3, Stand C14
Latschbacher	Halle 6, Stand A36
Mesonic	Halle 5, Stand D38
Österreich/Gemeinschaftsstand	Halle 5, Stand D48
PMA Mobile Electronics	Halle 11, Stand E01
Siemens Program and System	Halle 7, Stand A44
SolveDirect.com	Halle 5, Stand D48
Summersoft	Halle 6, Stand G18
The Cool Tool	Halle 5, Stand C02
trosoft Entwicklung	Halle 7, Stand C22
UC4 Software	Halle 4, Stand D12
UNIQUARE Financial Solutions	Halle 17, Stand A01
Universal Laser Systems	Halle 25, Stand D40, F52

BestPractice-IT
IMPULSE FÜR DEN MITTELSTAND 2005
www.bestpractice-it.de

Die österreichischen Teilnehmer für den BestPractice-IT Award:

Campingfuehrer.at
Green Gate Labs IT-Consulting GmbH
TELNET Meixner GmbH
Kunstschmiede Reisinger
Dr. Alois Kogler KEG
Progis (Anwender Kuratorium Bayerischer Maschinen- u. Betriebshilfsringe e.V.)

BUSINESS CIRCLE
Konferenzen und Seminare

Mobile Business im Außendienst

Jahresforum am 9. / 10. Mai 2005, Wien

Jahresforum für Verkaufs-, Service- und Vertriebsmanager

- mBusiness: Kosten, Nutzen, Return on Investment
- Field Service Management: Kundenbeziehungen erfolgreich managen
- Sales Force Automation: Mobile Vertriebsunterstützung im Praxiseinsatz

Case-Studies Mag. Martin Ohneberg, **Dorotheum GmbH & Co KG,** Mag. Christian Sutrich, **EVN AG,** Oliver Kanzi, **Alcatel Austria AG,** Mag. Dr. Oliver Karall, **Sonepar Österreich**

Lead-Partner mobilkom austria
Partner Field WorX, mPAY24, ONE, Siemens Business Service, update
Medienpartner Computerwelt, Mobile Times, Monitor, Report

Kontakt Business Circle, www.businesscircle.at
DI (FH) Birgit Bischof, bischof@businesscircle.at, Tel: +43/1/522 58 20-27

Kurzmeldungen

Die **C.I.S. Cross Industrie Software AG (KTW-Group)** meldet ein überaus erfolgreiches Jahr 2004. Der Lizenzumsatz hat sich gegenüber dem Vorjahr mit 144% Steigerung mehr als verdoppelt, ebenso die Zahl der Kunden, die im Jahresvergleich um 134% wuchs. Mit 17 neuen Semiramis-Vertriebspartnern in der Region Deutschland, Österreich, Schweiz wurde das Vertriebspartnernetz in weniger als drei Jahren im deutschsprachigen Raum zum drittgrößten Vertriebsnetz für ERP-Software im Mittelstand ausgebaut.

Die **Fabasoft AG** hat die vorläufigen Zahlen für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2004/2005 (April-Dezember 04) bekanntgegeben. Es gab eine deutliche Steigerung bei Umsatz und Ergebnis im Verhältnis zu den Neun-Monatszahlen des Vorjahres: Die Umsatzerlöse stiegen von 12,02 Mio. Euro auf 16,73 Mio. Euro (+39,2 %); EBITDA von 3,01 Mio. auf 4,91 Mio. Euro (+62,9 %); EBIT von 1,61 Mio. auf 3,71 Mio. Euro (+130,0 %). Der Personalstand stieg von 124 auf 183 Mitarbeiter.

Speicherspezialist **EMC** hat die Übernahme von System Management ARTS, Inc. (SMARTS) für rund 260 Millionen US-Dollar in bar abgeschlossen. Der Software-Anbieter SMARTS ist ein inhabergeführtes Unternehmen, dessen Lösungen den Zustand von Firmennetzen überwachen, Schwachstellen, Fehler und mögliche Sicherheitslücken erfassen sowie vor möglichen Problemen warnen.

Speicherspezialist **StorageTek** erzielte im Geschäftsjahr 2004 einen Nettogewinn von 191,0 Millionen Dollar oder 1,72 Dollar Gewinn pro Aktie. Im Vergleich zu 2004 betrug der Nettogewinn 2003 148,9 Millionen Dollar oder 1,35 Dollar Gewinn pro Aktie. Der Umsatz belief sich im Gesamtjahr 2004 auf 2,22 Milliarden Dollar. Im Vergleich dazu erzielte StorageTek 2003 einen Umsatz von 2,18 Milliarden Dollar.

SAP übernimmt das norwegische Softwarehaus iLytix. Das in Oslo ansässige, nicht börsennotierte Unternehmen ist spezialisiert auf Berichts- und Analysesoftware. Das Kernprodukt von iLytix, XL Reporter, wurde bereits in die Mittelstandssoftware SAP Business One integriert und ist ab Ende März verfügbar. Damit sollen kleine und mittlere Unternehmen in der Lage sein, geschäftskritische Daten zeitnah abzurufen und umfassend auszuwerten.

Die beiden Microsoft Business Solutions Axapta-Speziaisten **ECOSOL** und **3S** vertiefen die bereits bestehende gute Zusammenarbeit. Deshalb wurde die Wiener „3S System Software Support GmbH" in „ECOSOL IT-Dienstleistungen GmbH, Wien" umbenannt. Mit diesem Schritt soll die überregionale Marktposition des Unternehmens abgesichert und verstärkt werden.

T-Systems baut sein Geschäft in Mittel- und Osteuropa aus. In der Tschechischen Republik hat der ICT Service Provider eine Vereinbarung über IT-Outsourcing mit T-Mobile geschlossen. Der Vertrag mit einem der größten Mobilfunkanbieter im Land hat eine Laufzeit von sieben Jahren und ein Volumen von rund 100 Millionen Euro. T-Systems wird alle PC-Arbeitsplätze betreuen sowie die komplette IT-Infrastruktur für T-Mobile bereitstellen. Dazu gehören Betrieb und Management von 600 Servern und 4.000 Arbeitsplatz-Systemen an fünf Standorten.

SBS Österreich hat das serbische IT-Haus IBIS-SYS in Belgrad übernommen. Mit dieser Übernahme investiert SBS in die weitere Entwicklung des Geschäftes in Serbien und unternimmt einen weiteren Schritt, um zu einem der führenden Unternehmen am südosteuropäischen Markt für IT-Dienstleistungen zu werden. Im Geschäftsjahr 2004 erzielte IBIS-SYS mit 91 MitarbeiterInnen ein Jahresumsatz von über zehn Mio. EUR.

Stühlerücken

Viele werden jetzt sagen, sie hätten es ja gleich gewusst: Die Fiorina packt es nicht. Trotzdem war der Abgang der HP-Chefin zu diesem Zeitpunkt eine Riesenüberraschung. Fast drei Jahre nach der umstrittenen Fusion mit Compaq stand es zwar nicht toll bei HP - aber gewiss nicht dramatisch. Jetzt ist es offensichtlich, dass Carly Fiorina erbitterte Gegenspieler hatte.

Erich Bonnert

Dabei fällt es eigentlich nicht schwer, Fiorina sympathisch, charismatisch und intelligent zu finden. Ihre rhetorische Begabung und die Wirkung ihrer wohl einstudierten Präsentationen ließen so machen ihrer Branchenkollegen blass aussehen. Sie besitzt die Gabe, sich mit anderen Persönlichkeiten zu umgeben und von ihnen nicht überschattet zu werden, sondern sogar noch mehr zu glänzen. Dies weiß die 50-jährige und daher hat sie jede Möglichkeit genutzt, ihre Stärken auszuspielen. Ihre schillernden Marketing-Events sorgten für Aufsehen, ebenso ihre Auftritte mit Politikern der ersten Garde in Davos, Rockstars wie U2 oder Sheryl Crow und Wirtschaftslenkern jeder Provenienz. Die meisten, die so mit ihr in Berührung kamen, behielten allerdings den Eindruck zurück, dass Fiorina damit mindestens so viel für ihr eigenes Image tun wollte wie für die Entwicklung ihrer Firma.

Die HP-Chefin hat sich überwiegend auf die Marketing-Wirkung ihrer Entscheidungen konzentriert, weniger auf die Details innerhalb des Unternehmens. Ihre Vision von der neuen Struktur und Strategie des Traditionskonzerns hatte Auswirkungen auf den täglichen Betrieb, die ihr verborgen blieben. Erfolgreiche CEOs vertiefen sich geradezu in die operativen Details ihrer Firmen. Louis Gerstner etwa, der als Außenseiter zu IBM kam, um den Konzern zu sanieren, verbrachte ein Großteil seiner Zeit mit dem Studium der operativen Zahlen und Zusammenhänge. Er machte den kränkelnden Riesen wieder zu einer gefürchteten Macht in der IT-Branche - auch wenn die meisten Beobachter und selbst viele IBM-Mitarbeiter ihn nie gesehen haben. Auch Michael Dell ist für sein fanatisches Interesse an allen Unternehmensdetails bekannt. So schaffte er es, Dell vom reinen PC-Fertiger zum Anbieter von Druckern, Storage-Systemen, PDAs, MP3-Spielern und sogar Flachfernsehern auszubauen, der HP inzwischen in fast allen Kategorien zusetzt. Zudem hatte er seit Jahren eine rechte Hand in Kevin Rolins, der nahtlos die Führung übernehmen konnte, als der Gründer sich vergangenen Sommer vom Chefposten zurückzog. Fiorina jedoch widersetzte sich dem Aufsichtsrat, der einen Chief Operating Officer für das Tagesgeschäft einsetzen wollte, um ihre Schwäche zu kompensieren.

Ihr jetziger Nachfolger Robert Wayman ist nur eine Übergangslösung. Der 59-jährige Finanzchef ist seit 36 Jahren bei HP und träumte nach eigenen Worten schon vom Ruhestand auf Hawaii, als ihn jetzt der Ruf ereilte. Er will so schnell wie möglich das Rampenlicht eines der größten US-Konzerne wieder verlassen und zu seinen Bilanzen zurück.

Neuer CEO gesucht

HP braucht einen neuen CEO, der nicht nur Kritik verträgt, sondern dem Unternehmen eine klare Richtung vorgibt. Das Problem ist, dass diese Richtung nicht ganz einfach einzuhalten ist, solange zu viele unterschiedliche Interessen am Ruder zerren. Es ist offensichtlich, dass HP zuletzt ein immer undeutlicheres Profil geboten hat. Große Teile des Umsatzes werden im Consumer-Segment erzielt: PCs und Drucker sind das Hauptgeschäft und haben die Marke in der Wahrnehmung der Käufer geformt. Dazu kommt nun noch die Unterhaltungselektronik mit Fernsehern, Kameras, MP3-Spielern, einem geplanten Musikdienst und Kopierschutztechnologien. Andererseits bietet HP Unternehmensrechner an, Server mit eigener Chip-Plattform (die allerdings ausläuft), Netzwerk- und Storage-Technik und

diamondblogs

Auch 2005 den Durchblick gewinnen!

IT-Business in Österreich 2005:
Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft.
Das Buch, das keine Fragen offen läßt.

Bestellen Sie unter www.monitor.co.at/itbuch

IT-Business in Österreich bietet einen Gesamtüberblick über die Leistungen der österreichischen Informationstechnologie, gegliedert nach Branchen und Regionen.

Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit sonst nirgends publiziert werden.

Bestellen Sie jetzt die neue Ausgabe!

JA, ich bestelle _____ Stk. **„IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2005"** zum Preis von je € **14,30** (inkl. 10% Mwst., zzgl. Versandkosten von € 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten € 4,66)

Firma | Name: ----------

Adresse: ----------

Tel.Nr.: ----------

Unterschrift: ----------

Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.

per Fax: (01) 740 95-425
per Post an: Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co.KG
Leberstrasse 122
1110 Wien
Österreich
per E-Mail: office@monitor.co.at
per WEB: www.monitor.co.at/itbuch

monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

BOHMANN

große Engagements bei der Linux-Entwicklung. Investoren und Finanzanalysten fordern seit einiger Zeit die Zerschlagung des Konzerns in seine Einzelteile, um Gewinn und Aktienkurs zu steigern. Die Druckersparte sollte ausgegliedert werden und separat an die Börse gehen, fordern Analysten wie Laura Conigliano von Goldman Sachs. Damit könne das ganze Potenzial von HPs profitabelstem Geschäft endlich voll erschlossen werden. Doch was wird dann aus dem Rest?

Technische Analysten wie Frank Gillette von Forrester Reseach sind gegen die Aufspaltung. Es sei zwar richtig, dass nicht alle HP-Bereich nach dem gleichen Muster funktionieren können. „Sie verleihen dem Unternehmen aber ungleich mehr Schlagkraft, wenn es alles aus eine Hand anbieten kann", erklärt Gillette. „Der neue Chef muss die Stärken der einzelnen Produktbereiche finden und gezielt herausarbeiten", glaubt Gillette. HP werde niemals Dells Preise unterbieten können, da dessen Direktvertrieb die Handelsspannen einspart. Dafür müssen die Kalifornier die Vorteile des Verkaufs über Computer- und Elektronikläden nutzen. Immer häufiger wollen Privatkäufer digitale Produkte vernetzen - das verlangt oft Beratung und Support.

Der bisherige Chef der Printersparte, Vyomesh Joshi, hat es verstanden, HPs innovatives Druckerlabor und den Verkauf über den Einzelhandel zum Vorteil HPs zu nutzen. Er führt seit einiger Zeit nun unter der Bezeichnung Personal Systems Group auch das PC-Geschäft. Erste Erfolge zeichnen sich hier schon ab: Der Quartalsumsatz zum Ende Januar wuchs um sieben %, der Bereich lieferte einen soliden Deckungsbeitrag von 1,1 Milliarden Dollar. Am schnellsten wächst der Bereich Managed Services, dort allerdings sind, da HP hier neu einsteigt, die Margen noch gering. Insgesamt hat der Konzern über 830 Millionen Dollar Gewinn verbucht, genau eine Woche nach Fiorinas Rauswurf. Der kommende Chef (oder die Chefin) wird kein Unternehmen in der Krise vorfinden.

Keine Freudensprünge bei Sun

Mit solchen Zahlen würde man bei Sun Microsystems Freudensprünge vollführen. Der HP-Rivale ist schon eine Zeitlang kränklich und hat gerade im Dezember erstmals wieder die Profitzone erreicht. Allerdings ist der Gewinn von 19 Millionen Dollar bei einem Quartalsumsatz von 2,8 Milliarden so schmal, dass es im nächsten Quartal schon wieder ganz anders aussehen kann. Allein der Währungseffekt durch den abgeschwächten Dollar betrug nach Suns eigenen Angaben ein Mehrfaches des Profits. Vorstand Scott McNealy aber weist alles Krisengerede von sich: Der Turnaround habe bei Sun schon vor drei Jahren stattgefunden, die Firma sei besser in Form denn je und HP sei ja sowieso schon so gut wie tot. Dabei hat Sun allein im letzten Jahr drei der weitreichendsten Entscheidungen seiner gesamten Geschichte getroffen: zunächst eine komplette Kehrtwendung im Wettbewerb mit Microsoft. Dann stoppte die Firma die Entwicklung einer künftigen Prozessorserie, die nun von Fujitsu weitergeführt wird. Und zuletzt öffnete Sun den Quellcode zu seinem Betriebssystem Solaris, dessen Version 10 vier Jahre Entwicklungszeit in Anspruch nahm und nun als Open-Source-Programm frei erhältlich ist. Dies alles ging mit einem Exodus erfahrener Manager und Ingenieure einher. Während Scott McNealy weiterhin keine Gelegenheit auslässt, die Konkurrenz zu schmähen, beginnt sein Stuhl unübersehbar zu wackeln. Suns Nummer zwei, Jonathan Schwartz, stellt mit seinen öffentlichen Auftritten McNealy regelmäßig in den Schatten. Er verkörpert die „neue" Sun-Kultur - und nicht wenige altgediente Manager sollen sich wegen seines provokanten, kompromisslosen Stils verabschiedet haben. Dass Firmengründer McNealy, für den die Sun-Mitarbeiter seit Bestehen der Firma stets durchs Feuer gegangen sind, die Veteranen nicht mehr halten kann und Schwartz immer mehr zum offiziellen Sprachrohr des Unternehmens wird, legt einen baldigen Machtwechsel nahe.

Pikanterweise spekulieren nun die US-Medien sogar über eine mögliche Fusion zwischen HP und Sun. Die Argumentation geht folgendermaßen: Suns SPARC-Server und HPs Software- und Services-Bereiche könnten sich soweit ergänzen, um IBM und Dell gefährlich zu werden. Dann wären sie auf Subvention durch das Consumer-Geschäft nicht mehr angewiesen - und die Druckersparte könnte endlich unabhängig werden. Das alles scheint mir aber etwas weit her geholt.

Erich Bonnert ist freier Autor und lebt in Cupertino, Kalifornien.

Constantinus Nominees Night

Aktuell auf Sendung

Erhard Busek - Josef Kandlhofer - Ari Fleischer - Alfred Finz - Heinz Fischer - Christian Rupp - Reinhard Posch - Hiroshi Ishi (MIT) - Hannes Ametsreiter - Manfred Matzka - Wolfgang Schüssel - Matthias Horx - Frank Stronach

Exklusiv im Interview: JACK WELCH

www.monitorTV.at

Der IT- und Business-TV-Channel

Bankomatkarte wird Bürgerkarte

Die Themen

e-Government in Österreich - ecard - e-Voting - Der österreichische Telekom-Markt - UMTS - Mobility - IKT-Business - Die Inhalte und Themen werden laufend ergänzt!

See you - auf monitorTV.at

Mobile Business: Chancen und Risken

ITnT: Die Premiere ist gelungen

Reed Exhibitions Messe Wien meldete für die erste ITnT knapp über 13.500 Besucher und rund 200 Aussteller. Die Aussteller beurteilten die neue Fachmesse mit vorsichtigem Optimismus.

Dominik Troger

ITnT 2005: Gelungener Start und vorsichtiger Optimismus

Zwei IKT-Fachmessen zur selben Zeit, kann das gut gehen? Es ist gut gegangen - zumindest für Reed Exhibitions. Am neu gestalteten Messegelände stimmten Infrastruktur und Ambiente. Die Aussteller zeigten nach den drei Messetagen vorsichtigen Optimismus und es gab Lob für den Veranstalter. Auch das Rahmenprogramm war günstig aufgenommen worden. Einen Termin für nächstes Jahr gibt es natürlich auch schon: 14. bis 16. Februar 2006.

Zu diesem Termin möchte aber auch die exponet erneut in den Ring steigen, eine exponet, die offenbar gerade zur „Kontaktbörse" und zum „Expertentreff" mit Ost-West-Relevanz mutiert. Veranstalter DC Europe hat sogar schon den Februartermin im Jahr 2007 veröffentlicht. Was das klassische Messegeschäft betrifft, so ist die exponet aber schon heuer weit hinter die ITnT zurückgefallen. Mit Messeständen bestückt waren nur mehr die Hallen X und Y. Das Hauptgebäude des Austria Center Vienna blieb „messefrei", dem exponet Working-Areal vorbehalten: einer exklusiven Fachveranstaltung, die auch für Fachjournalisten nicht frei zugänglich war. Über Aussteller- und Besucherzahlen ließ die exponet in ihrem Messe-Nachbericht nichts verlauten.

exponet 2005: Mit Ausstellern bestückt waren nur mehr die Hallen X und Y

Fazit: Es scheint, als habe der Markt entschieden. Die ITnT hat ein Versprechen für die Zukunft abgegeben - und die exponet ist auf der Suche nach einer neuen Identität.

KOSTENLOSES „3 JAHRE VOR ORT NEXT DAY SERVICE" AUF ALLE OKI PRODUKTE

DAS SOLLTE AUCH SIE ÜBERZEUGEN

Schon die Vorgängermodelle waren mit Abstand mehrfache Testsieger. Mit den neuen Farbseitendruckern C3100, C5200n und C5400n/dn ist der Abstand zur Konkurrenz jetzt noch größer geworden. Unser Qualitätsvorsprung zusammen mit der kostenlosen OKI 3-Jahre-Garantie inklusive Next-Day- und Vor-Ort-Service sind einfach unschlagbar.

Weitere Infos unter www.oki.at.

OKI. Der Spezialist für professionelle Drucklösungen.

OKI Systems
IZ-NÖ-Süd, Strasse 2/M7/I
A-2355 Wr. Neudorf
Tel: +43 (0)2236-677110
Fax: +43 (0)2236-677110-999
E-Mail: office@oki.at

OKI

Dataprint: Druck und digitale Produktion

Im Design Center Linz geht vom 5. bis zum 8. April 2005 die Dataprint über die Bühne.

Die vergangene Ausgabe der Dataprint vor drei Jahren konnte rund 100 Aussteller und mehr als 5.600 Fachbesuchern aus dem In- und Ausland ansprechen. Sie hat sich dadurch auch als Informationsplattform für Klein- und mittelständische Unternehmen einen Namen gemacht.

„Die Dataprint 2005 bietet einerseits Produzenten im klassischen Druckbereich und der Druckvorstufe, anderseits Grafikern, Mediendesignern, Werbeagenturen, Direct-Marketern und Marketingfachleuten neue Lösungen, kostengünstiger, schneller und flexibler Printmedien herzustellen", bringt Ing. Christian Friedl, themenverantwortlicher Leiter Bereich Messen bei Reed Exhibitions die Rolle dieser bedeutenden Fachmesse auf den Punkt.

Erstmals wird für die Dataprint 2005 an einem sogenannten Technik-Themenpark gearbeitet, in dem alles Wissenswerte über PDF und JDF mittels Interaktion vorgeführt werden soll. Zudem wird im Rahmen des Dataprint-Galaabends am ersten Messetag, der „Golden Pixel Award" für das beste Druckprojekt vergeben. Neben verschiedenen Produktkategorien sollen weitere besondere Auszeichnungen - wie beispielsweise das beste Öko-Projekt - vergeben werden. Die Messe ermöglicht außerdem ein Jahr nach der Drupa eine aktuelle Bestandsaufnahme des Marktes.

www.dataprint.at

bizhub PRO 1050: Neue Digitaldruckära

bizhub PRO 1050 auf der Dataprint in Linz: Konica Minolta startet im Digitaldruck durch.

Konica Minolta verstärkt den Geschäftsbereich Produktionsdruck.

Nachdem im vergangenen Sommer mit dem Farbdruck-System CF 5001 der Einstieg gelungen war, kommt mit dem Profisystem bizhub PRO 1050 das neue Flaggschiff auf den Markt. Es schafft 105 A4-Seiten pro Minute.

Um auf dem heiß umkämpften Markt für Production Printing zu bestehen, haben die Konica Minolta-Entwickler dem neuen System einige innovative Features mitgegeben: Die bizhub PRO 1050 verarbeitet sehr hohe Papiergrammaturen von bis zu 300 g/qm sowie größere Papier-Formate als gewöhnlich. Sie verfügt über variable Finishingvarianten, unter anderem mit in sechs zur Verfügung stehenden Falzmöglichkeiten. Die bizhub PRO kann ausgerüstet mit Original-Zubehör Broschüren von bis zu 200 Seiten komplett gefalzt, geheftet und mit Frontbeschnitt produzieren.

Unter der Produktmarke bizhub PRO vermarktet Konica Minolta sämtliche Geräte aus dem Bereich Produktionsdruck. Unter den Begriff „Produktionsdruck" fallen Schwarz-Weiß-Geräte mit einer Printgeschwindigkeit von mindestens 85 Seiten/-Minute oder Farb-Maschinen, die minütlich mehr als 50 Seiten produzieren.

Das gesamte Printer Line-up von Konica Minolta wird auf der Dataprint 05 zu sehen sein. Die Fachmesse für Druck und digitale Produktion findet vom 5. bis zum 8. April im Linzer Design-Center statt. Die Systeme aus dem Bereich Production Printing - unter anderem auch die bizhub 1050 PRO - stehen in Halle AH, Stand AH 315 zur Verfügung, Laser-Printer und Office-Systeme findet man in der gleichen Halle auf Stand AH 411.

www.konicaminolta.at

HP: Neuer Firmensitz

Mit einer dreitägigen Hausmesse eröffnete HP seinen neuen Hightech-Standort am Wienerberg.

Adolf Hochhaltinger

Gemeinsam mit Vizebürgermeister Stadtrat Sepp Rieder und HP-Personaldirektorin DI Silvia Buchinger präsentierte Generaldirektor DI Wolfgang Gruber den neuen Hightech-Firmensitz im „Euro Plaza Business Park" im 12. Wiener Gemeindebezirk. Hier wurden auf 12.000 m² Fläche hochmoderne Arbeitsplätze für mehr als 1.000 Beschäftigte geschaffen - eine innovative, vernetzte Arbeitsumgebung auf dem neuesten technischen Stand.

Sowohl die Unternehmenszentrale für Österreich als auch das Headquarter für die von Wien aus betreute Region ISE (International Sales Europe) mit ihren mehr als 100 Ländern haben nun hier ihren Standort.

Wien spielt für HP eine wichtige Rolle als „zentrale Drehscheibe für Mittel- und Osteuropa", wie DI Gruber betonte. „Wir erleben derzeit eine IT-Revolution, die dazu führen wird, dass Informationen mittels mobiler Technologie und einer totalen Vernetzung immer und überall verfügbar sein werden". Diese Vernetzung wird im eigenen Haus bereits intensiv vorgeführt, dementsprechend umfasst die technische Ausstattung des Firmengebäudes auch die neuesten Technologien, darunter auch eine durchgehende WLAN- und VoIP-Infrastruktur sowie multimediale Informations-Terminals, so genannte „Info-Benches".

Stadtrat Rieder verwies auf die Bedeutung von HP als Hightech-Arbeitgeber für Wien und die Aufwertung der Stadt als Technologiestandort.

Vizebürgermeister Stadtrat **Sepp Rieder** und HP-Generaldirektor DI **Wolfgang Gruber** bei der Eröffnung des neuen HP Österreich Firmensitzes

Alles unter einem Dach

Die Übersiedlung ist zugleich auch die letzte Integrationsmaßnahme im Rahmen der Fusion von Compaq und HP und wurde von HP auch mit einer dreitägigen Hausmesse gefeiert, in deren Rahmen ein umfassender Querschnitt durch die Welt von HP gezeigt wurde; das generelle Motto der Show war: „feel the spirit, join the community, do business".

Dabei helfen auch die virtuellen Teams, die sich bei Bedarf in kürzester Zeit aus unterschiedlichen Organisationsbereichen des Unternehmens formieren und geografisch über die ganze Welt verteilt sein können. Die vollständige Vernetzung bildet hier die Grundlage für die reibungslose Zusammenarbeit auch dann, wenn die Mitglieder eines Teams an verschiedenen Orten arbeiten. Mit virtueller Meetings, Net Meetings und „virtual classrooms" sind Gedankenaustausch und effiziente Zusammenarbeit auch über große Entfernungen kein Problem mehr.

Auch die Möglichkeit des Teleworkings - des Arbeitens von zu Hause aus - wird von vielen Mitarbeitern gerne genutzt; die Zufriedenheit der Mitarbeiter zeigt sich unter anderem in der niedrigen Fluktuationsrate von knapp 2 %.

Mobilfunkmarkt mit Wachstumspotenzial

Arthur D. Little Studie bestätigt langfristiges Wachstumspotential und massiven Wettbewerb in Österreich.

Eine neue Studie, die von Arthur D. Little in Zusammenarbeit mit dem französischen Brokerhaus Exane durchgeführt wurde, bestätigt ein weiteres Umsatz-Wachstumspotenzial von 4,6% jährlich bis 2006 beziehungsweise 3,3% bis 2010 für die europäischen Mobilfunkmärkte. Während dieser Trend grundsätzlich auch für Österreich gilt, war die Entwicklung im Jahr 2004 weniger erfolgreich.

„Aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität im österreichischen Mobilfunkmarkt hat sich das Umsatzwachstum in Österreich im vergangenen Jahr 2004 nur bei etwa 3,6% bewegt - im Vergleich zu noch rund 9% in den führenden europäischen Mobilfunkmärkten. Bei der Teilnehmerentwicklung hingegen, wo Österreich mit einer Marktdurchdringung von 97% knapp hinter dem europäischen Spitzenfeld liegt, hat der starke Preiswettbewerb für etwas höhere Wachstumsraten als in anderen europäischen Märkten - 8,8% im Vergleich zu 8% - gesorgt", kommentiert Dr. Karim Taga, Geschäftsführer von Arthur D. Little Österreich die Ergebnisse der Studie.

Zu den Gründen für diese Entwicklung führt Taga aus: „In Österreich wird bereits fast ein Drittel des Marktes nicht von den beiden größten Netzbetreibern kontrolliert - das sind um fast 70% mehr als in anderen führenden Märkten. Durch eine besonders aggressive Preispolitik ist es den 'kleineren' Anbietern gelungen, ihre bereits starke Position weiter auszubauen."

Zu den zukünftigen Wachstumsperspektiven für den österreichischen Markt meint Taga, dass neben der noch laufenden Substitution der Festnetz-Sprachtelefonie durch den Mobilfunk vor allem neue Datenprodukte auf Basis von UMTS es den Netzbetreibern ermöglich auch im Breitband-Bereich mit dem Festnetz in Wettbewerb zu treten. „In den vergangenen Monaten wurden bereits von verschiedenen österreichischen Netzbetreibern erfolgreich Produkte lanciert, die eher als Konkurrenz zu 'klassischen' Festnetz-Breitbanddiensten als zu anderen Mobilprodukten betrachtet werden können."

Betreffend UTMS meint Taga, dass derzeit erst rund 2% der österreichischen Mobilfunknutzer über UMTS Endgeräte verfügen - allerdings bei stark steigender Tendenz. „Bis zum Jahresende rechnen wir mit einer Durchdringung von rund 6%, die 50%-Marke soll spätestens 2009 überschritten werden."

XXXLutz setzt auf OpenVMS

Seit 15 Jahren begleitet OpenVMS das Wachstum des Möbelspezialisten XXXLutz und sorgt für Kosteneinsparungen sowie hohe Skalierungs- und Wachstumsmöglichkeiten

XXXLutz, vor 60 Jahren als kleiner Familienbetrieb gegründet, ist heute ein 1,4-Milliarden-Euro-Unternehmen, das jeden Tag über 3.000 Aufträge ausführt. XXXLutz vermarktet seine Produkte unter vielen verschiedenen Möbelhausnamen. Die Möbelhausgruppe Lutz umfasst XXXLutz für qualitativ hochwertige Möbel und Wohnaccessoires mit Liefer- und Montageservice, Carryhome für trendige Möbel und Accessoires für junge Leute, Ambiente mit Möbeln der gehobenen Klasse für Innenarchitekten, Möbelix als größtes Diskont-Möbelhaus Österreichs sowie Mömax, den trendigen Möbeldiskonter.

Eine der größten Herausforderungen des Unternehmens auf dem Weg zu XXXLutz war und ist die Verwaltung seiner Informationstechnologie im Zuge des enormen Wachstums. Um angesichts eines schnellen Wachstums und zahlreicher Akquisitionen wettbewerbsfähig zu bleiben, verlässt XXXLutz sich auf die OpenVMS-Systeme von HP, mit deren Hilfe das Unternehmen sich schnell an neue Geschäftsgelegenheiten anpassen und dem Bedarf eines sich kontinuierlich weiterentwickelnden Marktes gerecht werden kann. Die Mitarbeiter werden durch ein OpenVMS-basiertes Informationssystem unterstützt, mit dessen Hilfe sie dem Kundenbedarf schnell und einfach gerecht werden können.

Verkaufspartner von XXXLutz können ihre Kunden sofort über die Lieferzeit und Lagerverfügbarkeit eines Bestands von über 400.000 einzelnen, strichcodierten Artikeln in den Möbelhäusern und vollautomatisierten Lagern von Lutz informieren. Um die Abwicklung der 3.000 Lieferungen pro Tag zu beschleunigen, benachrichtigt das Unternehmen seine Kunden über SMS. Diejenigen Kunden, die auf diese Weise nicht erreichbar sind, werden über das Festnetz oder per E-Mail kontaktiert.

Durch die Standardisierung und Integration von OpenVMS-Systemen minimiert XXXLutz sein Geschäftsrisiko und senkt dabei seine Kosten. Johann Stiglbrunner, Abteilungsleiter für OpenVMS bei XXXLutz, erklärt: „Wir sind vollständig auf unsere OpenVMS-Systeme angewiesen. Wenn diese auch nur für eine Stunde ausfielen, so würde uns das mindestens 500.000 Euro kosten. Doch die Skalierbarkeit, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit der OpenVMS-Systeme ist perfekt - sie haben uns bisher noch nie enttäuscht."

Anpassung der IT an Wachstum und Veränderungen

XXXLutz verlässt sich bereits seit 15 Jahren auf OpenVMS - 15 Jahre, in denen das Unternehmen ein erstaunliches Wachstum verzeichnete. „Wir verwenden OpenVMS jetzt seit 1989, als es noch 200 Anwender und elf Möbelhäuser waren", erinnert sich Stiglbrunner. „Heute zählt Lutz 5.000 Anwender und 128 Möbelhäuser, und in zwei Jahren werden es voraussichtlich 9.000 Anwender sein. Wir lassen unsere Lohn- und Gehaltsabrechnungs-, Buchführungs-, Einkaufs- und Bestandskontrollsysteme über OpenVMS laufen. Dieses System bietet uns die Skalierbarkeit, die wir für das Wachstum unseres Unternehmens brauchen. Wir haben unsere Hardware in den letzten 15 Jahren mehrmals aufgerüstet und nie irgendwelche ungeplanten Ausfälle erlebt."

Während dieser Zeit ist OpenVMS mit den Ansprüchen der Unternehmen mitgewachsen: Jede neue OpenVMS-Version liefert eine schnellere Leistung. Dadurch kann Lutz im Zuge seines Wachstums seine Kosten reduzieren.

Um mit höchster Effizienz zu arbeiten, verwendet XXXLutz eine maßgeschneiderte Anwendung, die SHD, ein HP-Partner in Deutschland, für das Unternehmen entwickelt hat. Diese umfassende Anwendung wird über eine InterSystems Cache Datenbank betrieben. Aus ökonomischen Gesichtspunkten führt XXXLutz 40 % seiner Programmierungsarbeiten selbst durch und liefert die Codes dann an SHD, damit sie in die Anwendung integriert werden.

Das IT-System von Lutz besteht zur Zeit aus HP AlphaServern des Typs GS140 und GS80, die kürzlich um eine zusätzliche Kapazität erweitert wurden. Um eine hohe Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit zu gewährleisten, werden diese Systeme in einem OpenVMS-Cluster mit Glasfaserverbindungen und HP HSG80-Controllern zur Speicherung betrieben. Diese leistungsfähigen OpenVMS AlphaServer Cluster ermöglichen XXXLutz die Unterstützung zahlreicher Geschäftsprozesse und versetzen jedes Möbelhaus der Lutz-Gruppe in die Lage, auf alle Kundenwünsche effizient und effektiv zu reagieren.

„Beim Betrieb der IT ist Ausfallsicherheit zentrales Thema - besonders, wenn wie im Fall von Lutz zahlreiche geschäftskritische Applikationen auf einem System laufen", erläutert Karl Werner, Verkaufsleiter Industrie & Handel, HP Österreich. „Mit dem HP-Betriebssystem OpenVMS ist optimaler Schutz gewährleistet, denn die Cluster-Technologie verteilt Anwendungen und Daten auf räumlich getrennte Standorte. Stark expandierende Unternehmen wie Lutz profitieren zudem von der leichten Skalierbarkeit des Systems. Das Ergebnis sind flexible, sichere und leistungsfähige IT-Infrastrukturen für höchste Effizienz."

Server-Konsolidierung bringt Einsparungen

Um die Investitionsrentabilität seiner IT-Investitionen zu maximieren, konsolidiert Lutz derzeit seine OpenVMS-Umgebung mit zwei leistungsfähigen HP AlphaServern GS1280. „Durch die Konsolidierung unserer neuen OpenVMS AlphaServer GS1280 werden wir nicht nur unsere Verwaltungskosten senken, sondern auch Skalierungsmöglichkeiten erhalten, da bei XXXLutz jährlich Tausende von neuen Anwendern hinzukommen", so Stiglbrunner.

Für die Zukunft strebt Lutz die Integration von HP Integrity-Servern in seine IT-Systeme an. Stiglbrunner erklärt: „Wir planen außerdem, in ein paar Jahren HP Integrity Server zu installieren und sind begeistert, dass HP Integrity-Server entwickelt hat, die sich nahtlos in die AlphaServer Cluster integrieren lassen."

„Wir unterhalten eine sehr enge Geschäftsbeziehung zu HP", ergänzt Stiglbrunner, „und diese Geschäftsbeziehung ist im Rahmen der weiteren Expansion unseres Unternehmens von entscheidender Bedeutung für unseren Erfolg."

„Beim Betrieb der IT ist Ausfallsicherheit zentrales Thema - besonders, wenn wie im Fall von Lutz zahlreiche geschäftskritische Applikationen auf einem System laufen. Mit dem HP Betriebssystem OpenVMS ist optimaler Schutz gewährleistet, denn die Cluster-Technologie verteilt Anwendungen und Daten auf räumlich getrennte Standorte." - **Karl Werner,** Verkaufsleiter Industrie & Handel, HP Österreich

Gewinnspiel: Microsoft Tastatur

Diesmal können Sie mit MONITOR eine von zwei Microsoft Tastaturen gewinnen!

Das neue **Microsoft Digital Media Pro Keyboard** ist auf den Einsatz mit neuen Medien abgestimmt und bietet im Titan-Look mit chromfarbenen Applikationen und schwarzen Tasten ein edles Design. Der innovative Zoom-Slider erlaubt das Zoomen in Dokumenten und Grafiken so schnell wie nie zuvor und dank der frei belegbaren Favoritentasten können die wichtigsten Dateien und Programme schnell aufgerufen werden. Mit den Multimedia-Tasten lässt sich die Wiedergabe von Musikstücken oder Videos kontrollieren.

Microsoft Optical Desktop Elite für Bluetooth besteht aus einer innovativen Tastatur mit edlem Design und die dazu passende optische Maus. Beide kommunizieren drahtlos mit dem handlichen USB-Transceiver, der als Bluetooth-Zentrale für bis zu sieben Geräte dient. Dazu kommt ein ansprechendes Gehäusedesign in edlem Dunkelblau mit transparenten Tasten und chromfarbenen Applikationen sowie eine bequeme Handgelenkauflage mit gepolsterter, lederähnlicher Oberfläche.

Die Gewinner

Je einen AKG-Kopfhörer gewonnen haben:

Werner Retschitzegger, 4210 Gallneukirchen; **Andreas Grandl**, 8700 Leoben; Mag. **Günter Horniak**, 1010 Wien; Ing. **Crtomir JANK**, 9071 Köttmannsdorf
(Der Gewinn wird per Post zugesandt.)

Mit MONITOR können Sie eine von zwei Microsoft-Tastaturen gewinnen.

Die Gewinnfrage: Wieviele Ausgaben des MONITOR-Jahrbuches „IT Business in Österreich" sind bereits erschienen? Antwort: 1, 4 oder 7

Beantworten Sie diese Frage und mit ein wenig Glück gewinnen Sie eine von den beiden auf dieser Seite vorgestellten Microsoft-Tastaturen.

Einsendeschluss: 21. März 2005, (Poststempel)
Mailadresse: office@monitor.co.at, Postadresse: Monitor, Leberstraße 122, 1110 Wien

(Das Gewinnspiel erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges; Mitarbeiter des Bohmann-Verlages sind von der Teilnahm ausgeschlossen.)

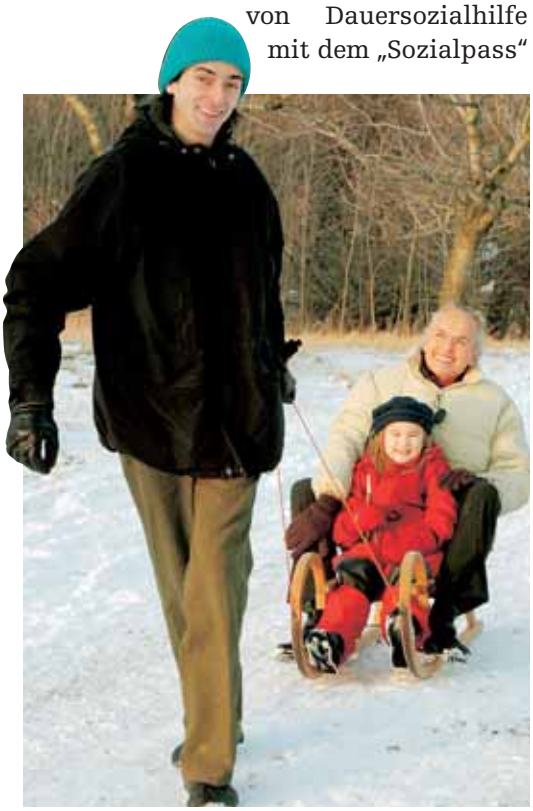
Lebensqualität durch dichtes soziales Netz

Service wird in Wien großgeschrieben: Wien ist eine der lebenswertesten Städte der Welt, nicht zuletzt auf Grund des breiten sozialen Angebotes. Wer in Wien lebt, weiß: Die Stadt Wien unterstützt jene, die Hilfe brauchen, steht zur Seite, bevor es zu spät ist und erarbeitet gemeinsam mit Rat Suchenden passende Lösungsmodelle.

In der Studie „Leben in Wien“ haben die WienerInnen ihre Stadt mit Top-Noten beurteilt. Die WienerInnen lieben ihre Stadt, denn kaum eine andere Metropole bietet seinen BewohnerInnen solch eine Fülle an Serviceleistungen und Hilfestellungen. Heuer investiert die Stadt rund 772 Millionen Euro in soziale Dienstleistungen, in erster Linie in den Gesundheits- und Pflegebereich, damit die Menschen in dieser Stadt noch mehr Lebensqualität haben. Ein Anruf genügt - mit dem „Fonds Soziales Wien“ wurde eine Koordinationsstelle geschaffen, die Hilfe bei Fragen zu geriatrischen Tageszentren, SchuldnerInnenberatung, Fahrtendiensten für Menschen mit Behinderung, Asylrecht und vielem mehr bietet. Wohnungslosigkeit hat viele Gesichter, wissen die MitarbeiterInnen des „Fonds Soziales Wien“ und bieten von Tageszentren über Schlafstellen bis zu betreuten Wohneinrichtungen – individuell abgestimmt auf die Problemstellung – Hilfe für wohnungslose WienerInnen.

Damit man aktiv bis ins hohe Alter bleiben kann

SeniorIn sein in Wien bedeutet auf ein großes Serviceangebot der Stadt zurückgreifen zu können: Gemeinsame Ausflüge, Gymnastik, Vorträge oder Internetsurfen in einem der 180 Pensionistenklubs des Kuratoriums Wiener Pensionisten-Wohnhäuser bis hin zu seniorengerechten Kursen an den Volkshochschulen. Unter dem Motto: „Aktiv sein bis ins hohe Alter“ bietet der SozialRUF Wien BezieherInnen kleiner Pensionen oder von Dauersozialhilfe mit dem „Sozialpass“



für alle Generationen

Vergünstigungen für Freizeitaktivitäten. Aber auch wenn die Gesundheit nicht mehr so mitspielt, steht die Stadt Wien hilfreich zur Seite. Ob Heim- oder Pflegehilfe, Hauskrankenpflege, Essen auf Rädern, geriatrische Tageszentren oder Pflegeheim: Die MitarbeiterInnen der sozialen Serviceeinrichtungen versuchen gemeinsam mit den Betroffenen – maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten.

Wien hat ein offenes Ohr für Eltern und Kinder

Berufstätigen Männern und Frauen bietet die Stadt Betreuungsmodelle an, die eine Vereinbarkeit von Beruf und Familie zulassen. Unter dem Motto „Schlagen hilft nicht, über Probleme reden schon" bietet die MAG ELF Rat und Hilfe bei Erziehungsfragen und hat für die Jüngsten bei Sorgen mit Eltern, Schule u. v. m. ein offenes Ohr. Für den besten Start in die Schule steht schon in Wiens Kindergärten die pädagogische Förderung im Mittelpunkt. Leistungsschwächere werden gefördert, sprachliche Fähigkeiten verbessert.
Betreute Wohngemeinschaften statt Heime für Jugendliche – Wärme und Zuneigung geben: Dieses Vorhaben zählt zu einem der wichtigsten Anliegen der MAG ELF und ermöglicht es, Jugendliche in familienähnlicher Atmosphäre zur Selbständigkeit zu erziehen.

Schön und preiswert Wohnen inmitten einer Metropole

In Wien kann man attraktiv und preiswert wohnen: Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten gibt es jede Menge. Förderungen kann man bei der MA 50 – Wohnbauförderung beantragen. Wer in einer Gemeindewohnung lebt, dem helfen die MitarbeiterInnen von Wiener Wohnen unter anderem beim Berechnen von Ratenzahlungen, Mietrückständen sowie drohender Delogierung.
Wohnservice Wien: Hier sind Wohnung Suchende in besten Händen. Von Finanzierungsmodellen bis zu einer Übersicht aller geförderten Projekte – telefonisch oder persönlich.
Auch beim Mieterhilfe-Telefon unter 4000/8000 gibt's kostenlose Beratung zu allen Wohnfragen. Probleme des Zusammenlebens, Bauens und Sanierens im Grätzel werden von den 26 Gebietsbetreuungen vor Ort gelöst und das auf kürzestem Weg, denn Wien ist und bleibt eben anders.

www.wien.at

„Fonds Soziales Wien" bei Fragen zu ambulanter und stationärer Pflege: Telefon **4000/66110**, www.fsw.at
SozialRUF Wien: Telefonische Hilfe unter **533 77 77,** Mo–So 8–20 Uhr

Servicestelle Sozialhilfe:
Telefon **53114/8012**

Kuratorium Wiener Pensionisten-Wohnhäuser: www.kwp.at

MAG ELF: Beratung und Hilfestellung bei Familien- und Erziehungsfragen u. a.: Telefon **4000/8011**, Mo–Fr 8–18 Uhr, www.wien.at/ma11

Wohnen in Wien
www.wien.at/index/wohnen.htm

Wohnbeihilfe: telefonische Informationen unter **4000/74880,** www.wien.at/ma50st/wohnbeihilfe

Wohnservice Wien: Geförderte Wohnungen, Hilfe bei Fragen der Finanzierung und Förderung; 2, Taborstraße 1–3, Telefon **245 03-0**, Mo–Fr 8–20 Uhr, www.wohnservice-wien.at

Alles zum Thema „Soziales" schon bald in Ihrem Briefkasten!

Bezahlte Anzeige Fotos: Ingo Derschmidt, KWP, PID/Votava, Kaizar

Open Source Software erobert die Amtsstuben

„Open Source Software - Einsatz in der öffentlichen Verwaltung" nennt sich eine Publikation des Österreichischen Städtebundes, die vor wenigen Wochen erschienen ist. Sie ist der Beleg dafür, dass sich Open Source Software zu einer ernstzunehmenden Alternative für Bund, Länder und Gemeinden entwickelt hat. Anschaulich und praxisnah geschrieben ist die aktuelle Ausgabe der Schriftenreihe „Der Österreichische Städtebund informiert" auch für Unternehmen lesenswert.

Christian Henner-Fehr

Die Sache scheint auf den ersten Blick eindeutig. Open Source Software (OSS) ist das richtige Mittel, um die Vorherrschaft von Microsoft zu brechen. OSS ist billig, ja fast gratis, der Kunde ist nicht mehr an einen Anbieter gebunden beziehungsweise diesem ausgeliefert und sicherer sind Open Source-Produkte auch. Klar also, dass jeder Umstieg als ein Sieg gegen den weltgrößten Softwarehersteller gefeiert wird. Doch dass es nicht ganz so einfach ist, zeigen die Autoren, in dem sie nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken des Einsatzes von OSS aufzeigen. Die wichtigsten Aspekte werden in insgesamt fünf Kapiteln behandelt und sorgen so für eine objektive Darstellung der Fakten, die IT-Verantwortliche bei der Einführung von OSS beachten sollten.

Was ist unter OSS zu verstehen und was unterscheidet sie von kommerzieller Software? Wenn wir in diesem Zusammenhang auch von „freier Software" sprechen, ist damit nicht der Preis gemeint, sondern der freie Zugang zum Quellcode, klärt Julia Reifensteiner ein weit verbreitetes Missverständnis auf. Von OSS sprechen wir dann, wenn die Software frei weitergegeben werden darf, das Programm den Quellcode beinhaltet und Veränderungen an der Software erlaubt sind.

Festgehalten werden diese Nutzungsfreiheiten in der Softwarelizenz. Während proprietäre Software den Usern nur ein eingeschränktes Nutzungsrecht zugesteht, geht es bei OSS darum, den freien Zugang zum Quellcode sowie Weitergabe und Veränderung der Software zu gewährleisten. Dies geschieht mittels freier Softwarelizenzen, wobei es mittlerweile eine Vielzahl an Lizenzmodellen gibt.

Am verbreitetsten, so die Autorin, ist die GNU General Public License (GNU GPL), die nicht nur den Zugang zum Quellcode, die Anfertigung von Kopien und deren Verbreitung erlaubt, sondern auch Änderungen sowie die Weitergabe der veränderten Programme möglich macht. Festgelegt ist in der GNU GPL darüber hinaus, dass veränderte Programme unter denselben Bedingungen weitergegeben werden müssen. Das so genannte „Copyleft" verbietet es dem Nutzer einer Software, eigene Einschränkungen hinzuzufügen. Es handelt sich also um eine Umkehrung der gängigen Prinzipien und Ziele des Urheberrechts.

Etwas anders funktionieren BSD (Berkeley System Distribution)-Lizenzen, ein Modell, das ursprünglich für von der Universität in Berkeley entwickelte Software entwickelt wurde. Im Unterschied zu GNU GPL muss hier der Quellcode nicht weitergegeben werden, das Modell eignet sich also sehr viel eher für die kommerzielle Nutzung eines Softwareproduktes.

Stärken und Schwächen von OSS

Nach welchen Kriterien kommt eine Entscheidung für oder gegen OSS zustande? Ronald Sallmann schafft im zweiten Kapitel eine Grundlage für all diejenigen, die vor der Frage stehen, ob sie OSS in ihrer Organisation einführen sollen. Für die Nutzung von OSS spricht nach Ansicht des Autors vor allem das Vorliegen des Quellcodes und der modulare Aufbau der Software. Während proprietäre Software „Software von der Stange" ist, bietet OSS die Möglichkeit der bedarfsgerechten Anpassung. Dies sieht Sallmann als ein großes Plus, sind doch gerade die Anforderungen der öffentlichen Verwaltung an eine Software oftmals sehr spezifisch. Ein weiterer Vorteil ist die häufig genannte Unabhängigkeit von einem bestimmten Hersteller. Sallmann ist aber der Ansicht, dass diese Unabhängigkeit nicht überbewertet werden sollte, schließlich entstehen auch bei der Einführung und Nutzung von OSS neue Abhängigkeiten, etwa in Form externer Service- oder Supportleistungen. Die Herstellerunabhängigkeit fördert darüber hinaus offene Standards und garantiert so die Kompatibilität zu anderen Produkten. Daher lässt sich OSS auch in heterogenen Systemlandschaften einsetzen. Im Unterschied zu proprietärer Software wird OSS, so Sallmann, relativ hohen Sicherheitsanforderungen gerecht, was einerseits daran liegt, dass auf Grund der noch geringen Verbreitung weniger Angriffe stattfinden. Andererseits arbeiten an der Entwicklung von Open Source-Produkten sehr viele Menschen mit. Innerhalb dieser Community werden Fehler sehr schnell gefunden, nicht zuletzt wegen der freien Verfügbarkeit des Quellcodes.

In der Regel argumentieren die Anhänger von OSS mit den geringeren Kosten der Software. Was die Anschaffungskosten betrifft, haben sie damit sicher Recht, so Sallmann. Aber für ihn ist es eine Illusion zu glauben, Open Source-Programme wären kostenlos. Es komme, so der Autor, nur zu einer Kostenverlagerung von den Lizenzkosten hin zu Personalkosten. Es ist also gar

nicht sicher, ob man bei der Verwendung von OSS günstiger aussteigt als mit proprietärer Software.

Und dann muss erst einmal ein geeignetes Open Source-Produkt gefunden werden, denn Sallmann konstatiert einen Mangel an fachspezifischen Anwendungen, wie sie die öffentliche Verwaltung benötigt.

Hat man dann ein Produkt gefunden, muss man sich vor Augen halten, dass es für die Software keine Herstellergarantie und keine Produkthaftung gibt. In der Regel behelfen sich Organisationen durch den Abschluss von Serviceverträgen, die mit dem Aufkommen von OSS immer mehr Dienstleister anbieten.

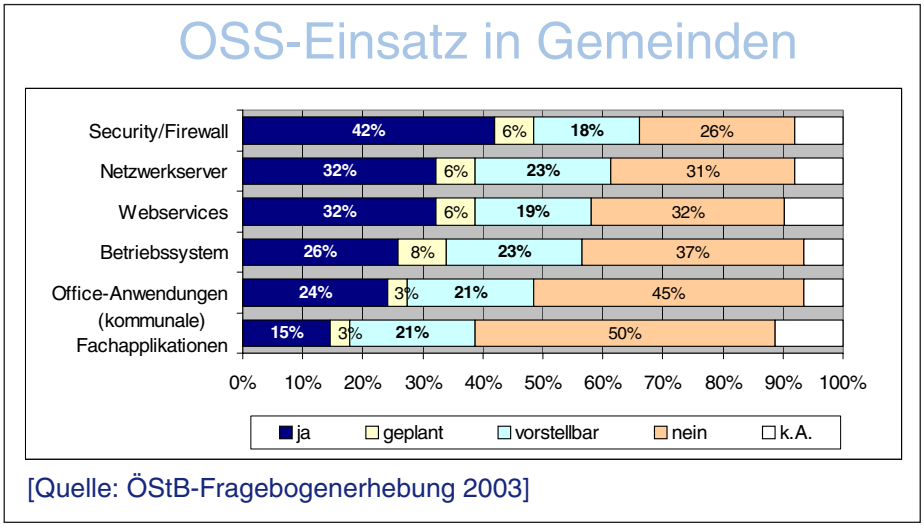
Nicht vernachlässigen darf man, so der Autor, den höheren (Migrations-)Aufwand für die Systemadministration und die Anwender. OSS ist in der Regel wenig benutzerfreundlich, ein entsprechender Umschulungsaufwand muss also berücksichtigt werden. Die daraus resultierenden Kosten können erheblich sein und einen Umstieg unrentabel machen.

Nicht nur wirtschaftliche Kriterien, auch rechtliche Fragen gilt es bereits im Vorfeld zu lösen. Nachträglich auftauchende Rechtsunsicherheiten können hohe Kosten verursachen oder zu einem erneuten Softwarewechsel führen. Die öffentliche Verwaltung muss in dieser Hinsicht besonders sensibel sein und kann sich Lizenzstreitigkeiten nicht leisten.

Bei allem Für und Wider ist doch unbestritten, dass OSS für die öffentliche Verwaltung zu einer interessanten Alternative geworden ist. Sie hat eine Konkurrenzsituation geschaffen, die für die Nutzer von Software vor allem Vorteile bringt. Welche das sind, hängt von der jeweiligen Situation der Organisation ab. Worauf dabei zu achten ist, haben die Autoren der Schriftenreihe des Österreichischen Städtebundes sehr übersichtlich und verständlich beschrieben. Die Voraussetzungen für ein objektives Abwägen der Vor- und Nachteile sind also gegeben.

Die Publikation „Open Source Software - Einsatz in der öffentlichen Verwaltung" kann im Sekretariat unter Tel.: 01-4000-89980 oder post@stb.or.at als Hard-Copy oder pdf-File kostenlos angefordert werden. Im Web kann sie unter http://staedtebund.wien.at/de/oss/ergebnis.html heruntergeladen werden. ❑

„Der vorliegende Band versteht sich als Basisinformation zum Einstieg in die sehr komplexe und technische Materie, wobei versucht wurde, die wesentlichen Aspekte objektiv und möglichst wenig technologielastig darzustellen. Aufgrund der vorrangigen Bedeutung für die öffentliche Verwaltung widmen sich zwei Kapitel darüber hinaus der wirtschaftlichen und der rechtlichen Perspektive eines Open-Source-Software-Einsatzes in der öffentlichen Verwaltung." - Dkfm. Dr. **Erich Pramböck**, Generalsekretär des Österreichischen Städtebundes



[Quelle: ÖStB-Fragebogenerhebung 2003]

Open Source-Applikationsserver

Enhydra Server ist ein mächtiger Open Source Applikationsserver inklusive einem Entwicklungsframework, dessen Entwicklung weltweit vom österreichischen Unternehmenn Together gesteuert wird.

Enhydra Server wurde ursprünglich von einem US-amerikanischen Unternehmen in der Zeit der New Economy entwickelt und später von Together erworben. Heute wird Enhydra Server bereits von einer großen Anzahl internationaler Software- und Technologieunternehmen zur Entwicklung kommerzieller Anwendungen eingesetzt. Darunter auch prominente Unternehmen wie NEC.

Neben Enhydra Server betreibt Together mit Shark auch die Entwicklung einer Open Source Workflow Engine. Als Development- und Runtimeumgebung stellt es den Entwicklern eine Möglichkeit zur Verfügung, die Prozesse einer Organisation abzubilden und mit dem Tool Jawe dynamisch zu modellieren.

Together selbst hat mit Enhydra bereits komplexe Finanzapplikationen entwickelt. So beispielsweise für den österreichischen Versicherungsmakler GrECo International AG. Die BA-CA ist mit 20% an GrECo beteiligt. Die mehrsprachige Finanzapplikation unterstützt GrECo bei der raschen Expansion in den neuen EU-Ländern und wurde kürzlich von ObjectWeb mit dem „Best Use Case Award" ausgezeichnet.

Ebenfalls auf Basis von Enhydra Server hat Together für die Siemens-Tochter SBS die Softwarelösung für die österreichische Versicherungsplattform www.servicebytogether.at entwickelt. Mit Uniqa, Generali und Wiener Städtische wickeln heute die Versicherungen ihre Kommunikation mit rund 2.000 Maklern über diese Plattform ab.

www.together.at

Open Source für Content Management

Mit cms4free auf Basis TYPO3 bietet BEKO Informatik ein Open Source-Content Management System (CMS), mit dem Informationen im Internet und/oder Intranet zur Verfügung gestellt werden können.

Dominik Troger

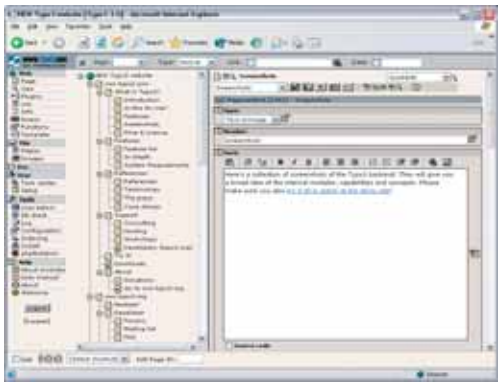
Gegenüber herkömmlichen CMS-Lösungen fallen bei Open Source (OS)-Produkten keine Lizenzkosten an. Trotzdem bietet TYPO3 einen großen Funktionsumfang, der sich mit proprietären Lösungen durchaus messen kann. Außerdem kann der Quellcode der OS-Software den individuellen Bedürfnissen angepasst werden. Auch bei der Usability müssen keine Abstriche gemacht werden. Dass mit dieser Lösung ganz unterschiedliche Problemstellungen angegangen werden können, zeigt ein Auszug der auf TYPO3 basierenden cms4free-Projektliste von BEKO:

Österreichisches Normungsinstitut (ON) - www.on-norm.at
Der bestehende Internetauftritt, der mit über 4.000 Seiten sehr umfangreich war, wurde in zwei Schritten zu jeweils 2.000 Seiten in TYPO3 übernommen. Ein eigens von BEKO entwickeltes Script ermöglichte die automatische Contentübernahme, was für erhebliche Zeit- und Kostenersparnis sorgte. Darüber hinaus wurde eine Verlinkung von TYPO3 mit dem Internet-Shop des ON geschaffen. Per Mausklick können nun einzelne der über 150.000 Produkte in der Oracle-Datenbank des ON abgefragt werden. Dazu kommt ein ausgefeiltes Rechtesystem (Rechtehierarchie) für alle CMS-Anwender. Redakteure erhalten ein funktionelles System zur dezentralen, zeitnahen Contentwartung.

E-Werk Wels - www.eww.at
Für die EWW wurde ein laufender Newsticker realisiert sowie eine erweiterte Suche und eine umfangreiche Sitemap zur raschen Orientierung der User. Das von EWW vorgegebene grafische Outfit der Site wurde von BEKO umgesetzt.

Arsenal Research - www.solar-net.info
Mit der „Solarnet"-Homepage musste Arsenal Research einen vielseitigen Webauftritt als Teil eines Expertennetzwerkes mit besonders umfangreichem Content umsetzen. Durch die Vorgabe „Mehrsprachigkeit" kamen schon viele herkömmliche CMS-Systeme von vornherein nicht in Frage (Version in deutscher, tschechischer und ungarischer Sprache). Eine Herausforderung war die Verwaltung und einfache Administrierbarkeit von rund 900 Adressdatensätzen von Kunden und Experten.

Verein für Sachwalterschaft und Patientenanwaltschaft (VSP) - http://www.vsp.at
Der Wunsch des VSP war, den Internet-Auftritt selbst verwalten zu können und damit Zeit und Kosten zu sparen. Der bestehende Web-Auftritt wurde von BEKO auf das CMS TYPO3 umgestellt und zwei VSP-Mitarbeiter wurden auf das neue System eingeschult.



Wall AG - www.wallgroup.com
Hier wurde eine Intranetlösung zur zentralen Verwaltung von CAD-Plänen im Bereich Packaging implementiert.
http://www.beko-informatik.at
http://typo3.com

„Nischen suchen und finden"

DI Wolfgang Hiermann, Leiter IT-Services & Solutions bei BEKO, über Open Source.

Für BEKO ist Open Source schon seit einigen Jahren ein Thema?
Bei der umfangreichen Lösungskompetenz der BEKO von der Mainframe- bis zur Windows-Welt war es ein Muss, sich mit dem Open Source-Thema auseinanderzusetzen. Das verlangt natürlich, dass man sich auch in diesem Bereich sehr tiefe Kenntnisse aneignet und dass man ein sehr gutes Verhältnis zur Open Source-Community pflegt.

Wie sehen Sie die aktuelle Marktentwicklung für Open Source?
Im Serverumfeld ist das Thema etabliert, im Client-Umfeld ist es eben dabei, eines zu werden. Denn wer auf Client-Seite Kosten sparen möchte, kann zumindest für bestimmte Anwendungsnischen bereits hervorragende Open Source-Lösungen finden. Außerdem hat sich inzwischen das Dienstleistungsangebot am Markt erhöht. Ein kritischer Punkt bei Open Source war ja auch die Frage: Wo bekomme ich Hilfe, wenn etwas nicht funktioniert?
Am Client spielt auch Usability eine große Rolle?
Die Usability der Open Source-Applikationen hat sich stark verbessert. Zeitgemäße Benutzeroberflächen schaffen eine viel größere Akzeptanz bei den Anwendern.
Warum arbeitet BEKO mit einer Content Management-Lösung auf Open Source Basis?
Wir haben selbst vor zwei Jahren unsere CMS-Lizenzlösung auf die Open Source-Entwicklung TYPO3 umgestellt und damit sehr gute Erfahrungen gemacht. TYPO3 bietet vom Funktionsumfang fast alles, was eine proprietäre Lizenzlösung auch bietet, nur viel kostengünstiger. Es lassen sich damit auch vielfältige unternehmensspezifische Anpassungen vornehmen.

Microsoft

VIELE DENKEN ÜBER LINUX NACH. UND ENTSCHEIDEN SICH DANN DOCH FÜR DIE KOSTENGÜNSTIGERE LÖSUNG.

„Windows Server 2003 bringt uns den entscheidenden Kostenvorteil gegenüber Linux."

– Gerd Heideker, Leiter Fachbereich Informationstechnik, Landratsamt Heidenheim

Wirtschaftlichkeit ist oft der maßgebliche Faktor für strategische Plattformentscheidungen. Nachdem das Landratsamt Heidenheim im Zuge der Verwaltungsstrukturreform Baden-Württemberg 2003 eine Evaluierung von Linux als Alternative im Serverbereich durchführte, fiel die Entscheidung doch zugunsten Windows Server 2003. Ausschlaggebend waren der deutlich niedrigere Administrationsaufwand, die hohe Integrationsfähigkeit in die bestehende Infrastruktur, der Mehrwert durch neue Funktionalitäten und vor allem die daraus resultierenden Kosteneinsparungen gegenüber Linux. Wie der Landkreis davon langfristig profitiert und die abakus SYSTEMHAUS AG die Migration durchführt, lesen Sie unter **www.microsoft.com/austria/diefakten**

abakus SYSTEMHAUS AG

Microsoft Windows Server System

© 2004 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, das Windows Logo und Windows Server System sind registrierte Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Namen und Produkte anderer Firmen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Rechteinhaber sein.

abas-Business-Software

Die abas-Business-Software ist eine flexible, anpassungsfähige und zukunftssichere betriebswirtschaftliche Komplettlösung (ERP, PPS, WWS, eBusiness) für den Mittelstand. Die flexible ERP-Standard-Software optimiert die Geschäftsprozesse im Unternehmen. Optional können vielfältige Web- und eBusiness-Anwendungen implementiert werden.

Der klare Aufbau der abas-Business-Software und ausgeklügelte Einführungsstrategien ermöglichen kurze Einführungszeiten und eine reibungslose Integration in die Firmenstruktur. Mit geringem Aufwand lassen sich spezifische Anforderungen in abas-ERP integrieren. Neue Funktionen und Technologien fließen in den Software-Standard mit ein, abas-Anwender bleiben so stets auf dem neuesten Stand. Die abas-Business-Software läuft unter Linux, Unix und Windows. Bereits seit 1995 unterstützt abas das Open Source-Betriebssystem serverseitig, rund 80% der über 1.600 abas-Installationen basieren auf Linux. Seit Version 2003 wird die abas-Business-Software auch im Front End-Bereich unter Linux angeboten. Sowohl server- als auch client-seitig überzeugt Linux durch ausgezeichnete Performance und Stabilität sowie durch erhebliche Kostenvorteile.

Das Leistungsspektrum umfasst: Verkauf / Auftragswesen / Versand, Einkauf / Bestellwesen, Lagerwesen, Disposition, Logistik, Materialwirtschaft / WWS, Fertigung / PPS, Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung, Controlling, eBusiness, ...

Hohe Kundenzufriedenheit

Die Anwenderzufriedenheit ist eine zentrale Steuerungsgröße für eine gereifte Industrie wie die Software-Branche. Zielsetzung diverser ERP-Studien ist es, Anwendern bei der Auswahl des Software-Lieferanten zusätzliche Orientierung zu bieten und für zentrale Fragestellungen bei der Software-Auswahl zu sensibilisieren.

Die abas-Business-Software erreicht seit Jahren Spitzenplätze bei der Beurteilung durch die Anwender:

Die ERP-Studie des Konradin-Verlages hat sich etabliert, kaum eine andere Studie geht so ins Detail. Zur Evaluierung der Zufriedenheit mit dem eingesetzten ERP-System wurden Anwender von 15 ERP-Lösungen befragt. Untersucht wurden die Kriterien Benutzerfreundlichkeit, Praxisnähe, Stabilität, Preis-Leistungsverhältnis, Hotline-Qualität, Update-Unterstützung, Einführungsunterstützung, Qualität der Ansprechpartner, Schulungs-Qualität, Anpassungsfähigkeit sowie Offenheit zur Integration weiterer Module. Zum zweiten Mal in Folge vergaben die ERP-User Bestnoten für die abas-Business-Software: Mit einer Gesamtnote von 1,97 bedeutet dies für abas und Partner erneut den 1. Platz.

Auch in der von der Trovarit AG durchgeführten Studie Anwenderzufriedenheit ERP-/Business-Software Deutschland 2004 belegte die abas-Business-Software einen Spitzenplatz. Insgesamt wurden 47 Systeme ausgewiesen. Die Anwender beurteilten die Leistungsfähigkeit der abas-Business-Software durchweg positiv: Platz 1 unter den branchenübergreifenden Systemen für den Mittelstand. Besonders positiv wurde das Preis-/Leistungsverhältnis, die Eignung des Systems für den Mittelstand, die Performance, Release-Fähigkeit, technische Kompetenz, Funktionalität und die Anpassbarkeit der abas-Business-Software und ihrer Software-Partner bewertet.

Und auch beim Bewertungsportal www.benchpark.de erzielt abas in der Wertung eine Spitzenposition unter den ERP-Anbietern der Gruppe B (Lösungsanbieter für mittelständische Unternehmen).

Vertriebspartner in Österreich

Die abas-Business-Software wird in Österreich durch die Nittmann & Pekoll GesmbH vertrieben.

Das IT-Unternehmen Nittmann & Pekoll wurde 1994 von Mag. Angelika Pekoll und Dr. Christian Nittmann gegründet. Das in Wien ansässige Unternehmen ist bereits seit elf Jahren Partner des deutschen ERP-Herstellers ABAS. Neben der Software umfasst das Portfolio Hardware sowie Dienstleistungen in den Bereichen Organisation, Schulung, Customizing, Hotline und Wartung.

Die Philosophie: „Wir begeistern unsere Kunden" trägt neben dem Know-how der qualifizierten Mitarbeiter wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Dies können bereits über 60 zufriedene Kunden bestätigen, wie Pankl Racing Systems, Binder+Co, Ing.Emmerich Csernohorszky GmbH, Dorninger Industriehydraulik und Maplan.

„Die Anwenderzufriedenheit ist eine zentrale Steuerungsgröße für eine gereifte Industrie wie die Software-Branche."
Dr. **Christian Nittmann**, Nittman & Pekoll GmbH.

Auszeichnungen, wie sie zum Beispiel 1997 von Hewlett Packard USA an Nittmann & Pekoll für die zufriedensten HP-Kunden in Österreich verliehen wurden, bestätigen, dass mit dieser Philosophie der richtige Weg beschritten wird.

Nittmann & Pekoll GesmbH
Rufgasse 9/25, A-1090 Wien
Tel. +43-1-3191519
www.nup.at

PROMOTION

In Riesenschritten zu bescheidener Größe

Der Markt rund um Open Source-Software wächst enorm, bleibt aber im Gesamt IT-Markt ein kleiner Anteil. In einigen Jahren, erwartet IDC, wird er bei zehn Prozent an seine Wachstumsgrenzen stoßen - aber damit auch nicht mehr wegzudenken sein.

Andreas Roesler-Schmidt

Open Source wächst enorm, bleibt dabei aber unbedeutend. So könnte man die Marktforschung rund um den Open Source-Markt überspitzt zusammenfassen. Denn selbst wenn Dienstleistungen rund um Open Source massiv wachsen, sie stellen derzeit immer noch lediglich rund drei Prozent des gesamten westeuropäischen IT-Dienstleistungsmarkts dar. Dabei sind sie von 2003 auf 2004 um beachtliche 15 Prozent gewachsen - von 85 Millionen US-Dollar auf 98.

IDC erwartet, dass dieser Markt über die nächsten fünf Jahre wächst und 2008 228 Millionen Dollar erreicht. Im selben Zeitraum soll der Markt für IT-Services rund um Open Source am Desktop von vier (2004) auf 61 Millionen Dollar im Jahr 2008 wachsen. Ein Ende der Entwicklung ist allerdings abzusehen: IDC erwartet, dass sich der Open Source-Service Markt bei rund zehn Prozent des Gesamtmarkts einpendelt, wo Open Source dann nicht mehr aus dem Markt wegzudenken ist, aber den etablierten Softwareherstellern aber auch nicht weiter wehtut.

GNU/Linux hat zwar viel Aufmerksamkeit am Markt gewinnen können, aber die damit verbundenen Servicemärkte sind laut IDC limitiert. Einen der Gründe vermutet man darin, dass Anwender bei vielen Projekten rund um diese Produkte immer noch eher auf interne Ressourcen vertrauen als auf externe Partner. Linux Software Services werden am meisten Erfolg in großen Unternehmen haben. Kleine Unternehmen werden die Investitionen in externe Partner für Open Source Software Services scheuen und weiterhin auf interne Ressourcen zurückgreifen.

Produktreife hat zugenommen

IDC stellt fest, dass die Reife von Open Source-Lösungen zugenommen hat und auch verstärkt wahrgenommen wird: Die zunehmende Zuwendung des öffentlichen Sektors zu Linux und Open Source hilft dem damit verbundenen Service-Markt sich in Richtung Mainstream zu bewegen. Der politische Wunsch von Regierungen in Europa, insbesondere der deutschen und französischen, aber auch zahlreicher lokaler Behörden, ist unübersehbar und hilft durchaus, die Werbetrommel für Open Source-Software zu rühren. Kein Wunder also, wenn auch Microsoft derzeit gerade besonders mit Projekten im öffentlichen Sektor wirbt. Außerdem erwartet IDC, dass Microsoft bereit sein wird, die Lizenzkosten für Key Accounts signifikant zu reduzieren, um hier weniger stark im Nachteil zu stehen.

Die auf freie Software spezialisierten Software-Provider bezeichnet IDC als innovative, reaktionsfreudige Spezialisten, die sowohl die Software-Tools als auch die Community gut verstehen. Große Systemintegratoren sind eher vorsichtig mit Open Source. Ein paar sind bereits weiter fortgeschritten und haben bereits erste Angebote aufgebaut. Sie werden aufgrund ihrer Beziehungen zu den großen Unternehmenskunden eine wichtige Rolle für den Erfolg von Open Source spielen.

Viele Linux-Implementierungen werden intern durchgeführt werden, so dass der Services-Markt nicht im gleichen Maße wie die Linux-Verbreitung wachsen wird. Wenn sich dieser Markt jedoch mehr in Richtung Mainstream entwickelt, werden solche Projekte auch verstärkt extern abgewickelt. Besonders klein ist der Linux Desktop-Markt.

In den nächsten Jahren wird er sich in erster Linie aus Migrationsprojekten entwickeln, wo Unix-Workstations und Thin Clients abgelöst werden - insbesondere im Bankenwesen und im Retail-Bereich. Grenzen setzen dem Markt hier die Einschränkungen der Office-Anwendungen und die Notwendigkeit vertikale Anwendungen erst in die Linux-Umgebungen zu portieren.

Unternehmen stehen der Umstellung von Desktops auf Linux eher skeptisch gegenüber, werden aber bei neuen PCs auch Geräte mit Linux anschaffen. Daher werden schrittweise gemischte Windows- und Linux-Umgebungen entstehen.

In Österreich mit seinem KMU-dominierten Markt wird es Linux besonders schwierig haben. Denn KMUs tendieren dazu die Microsoft-Umgebung, „einfacher" zu finden, da sie leicht Support dafür finden können und nicht zu letzt auch leicht zu anderen Support-Anbietern wechseln können.

CUBIT
open source for enterprise

Cubit IT Solutions GmbH.
1080 Wien, Albertgasse 43
tel.: +43 (1) 718 98 80
e-Mail: office@cubit.at

Linux und OSS für den unternehmesweiten Einsatz!
- Hochverfügbarkeits-Cluster mit Linux
- Enterprise Management Lösungen mit Nagios
- Netzwerk Multiprotokoll-Analyser mit NTOP
- Linux Desktoplösungen
- u.v.a.m.

www.cubit.at

MKG Bank GmbH - Eine neue Plattform für das Händlerinformationssystem

Das Händlerinformationssystem (HIS) der MKG Bank GmbH ist die zentrale Plattform zur Kommunikation mit den angeschlossenen Mitsubishi-Händlern rund um das Thema Finanzierung. Ziel dieser Plattform ist die optimale Unterstützung der Händler, um den Verkaufserfolg von Neu- und Gebrauchtwagen mittels Finanzdienstleistungen zu steigern.

Basis dieser Plattform war in den Anfangsjahren ein selbst erstelltes System auf Basis von Windows NT, Internet Information Server und SQL Server. Zusätzlich gab es weitere Informationen im Internetportal auf Basis von Linux und Cold Fusion sowie selbst entwickelte betriebswirtschaftliche Anwendungen.

Im Zuge der neuen Produktpolitik von Microsoft und aufgrund der sehr heterogenen Systemlandschaft verstärkte sich der Druck für eine kostengünstigere und homogene Infrastruktur auf Basis von Portalanwendungen. Deshalb entschloss sich die MKG Bank GmbH zu einer Konsolidierungsstrategie auf Basis von Open Source Produkten und einer Standard Java Server Umgebung.

Migration von Microsoft zu Open Source

Frühe Untersuchungen der Migrationsaufwände in Richtung .NET bezüglich der HIS-Umgebung sowie der Windows-Entwicklungen deuteten einen der Neuerstellung ähnlichen Aufwand an. Darüber hinaus war klar, dass das Unix/Linux-Engagement im .NET Umfeld von Unwägbarkeiten und augenscheinlich mangelnder Priorität gekennzeichnet war.

Daher wurde zunächst der Umstieg auf Java-Technologie beschlossen, um dann nach gangbaren Wegen der Erstellung von Server-Anwendungen zu suchen. Dazu wurde Know-how im Bereich reiner Open-Source Lösungen aufgebaut, was unter anderem auch Struts/Tiles, Jakarta Jetspeed

und ähnliche Lösungsansätze beinhaltete. Die reinen Open Source-Ansätze erwiesen sich aber auf Anwendungsebene für die bestehende Entwicklungskapazität als zu aufwändig, die verfügbaren Open Source-Tools als zu erweiterungsbedürftig, um damit zeitnah produktiv zu sein. So wurden Wege gesucht, Teilbereiche käuflich zu erwerben.

Man entschied sich schließlich für eine Kombination aus Open Source-Application Server (JBoss) und Open Source-Datenbank (SAP DB) und dem kommerziellen Portalserver der abaXX Technology AG: den abaXX.components.

Einzigartigkeit der abaXX.components

Von den kommerziellen Portal Servern stellt abaXX.components den einzigen dar, der sowohl mit gängigen Application Servern und Datenbanken zusammenarbeitet, als auch mit den verfügbaren Open Source-Produkten. Damit war abaXX.-components die ideale Ergänzung für die Open-Source Strategie der MKG Bank GmbH und unterstützte optimal die Java Strategie. Zu den weiteren Vorteilen dieses Produktes zählen die umfangreiche Funktionalität, die einfache Anpassbarkeit und Flexibilität des Produktes und seine Skalierbarkeit sowohl in fachlicher, als auch in technischer Hinsicht.

Als Ergebnis entstand bei der MKG Bank eine zukunftssichere und dabei kostengünstige Portalarchitektur, die die Zusammenarbeit mit den Händlern stark vereinfacht und effizienter gestaltet. „Die Ablösung des bestehenden Händlerinformationssystems durch die neue Plattform gestaltete sich mit den abaXX.components erstaunlich schnell und unkompliziert“, erläutert Matthias Tams, Abteilungsleiter, Systementwicklung der MKG Leasing GmbH.

Auf einen Blick

Seit 1987 steht die MKG Bank GmbH in Flörsheim am Main der Mitsubishi Händlerorganisation als Finanzierungspartner zur Verfügung. Eine langjährige Partnerschaft, die sich für Handel und Kunden auszahlt: mit günstigen Konditionen, attraktiven Sonderaktionen, innovativen Finanzierungsformen und unbürokratischer Abwicklung.

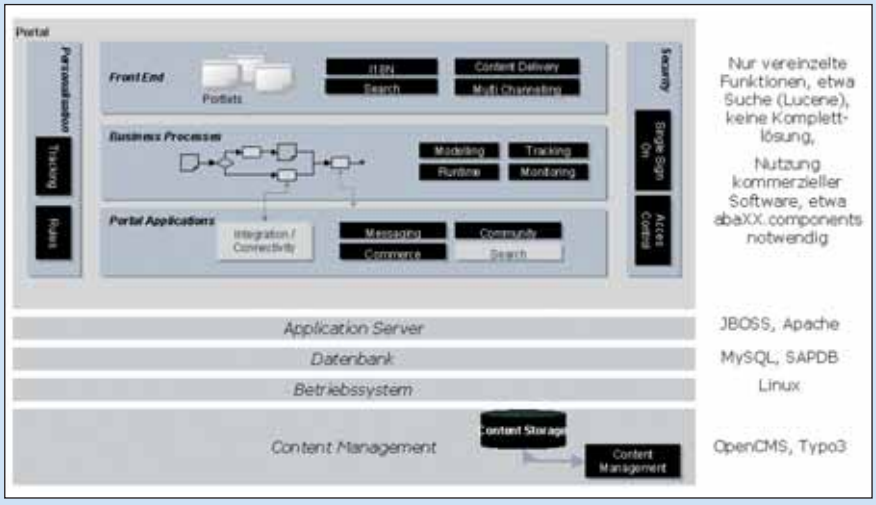
Die MKG Bank GmbH war und ist bestrebt, sich den immer neuen Anforderungen des Automobilmarktes zu stellen und den wachsenden Bedürfnissen von Handel und Kunden zu entsprechen. Das umfangreiche Finanzdienstleistungsangebot zeigt, dass sich die Bank dieser Aufgabe seit jeher mit Erfolg gestellt hat. Die Produktpalette bietet ein breites Leistungsspektrum an Finanzdienstleistungen inkl. der speziellen Anforderungen des Autohandels.

Vorteile der neuen Plattform im Überblick

- Zukunftssicherheit, bezogen auf die bereits abgekündigte NT-Plattform sowie auch Portabilität der Client-Umgebungen zwischen Windows- und Unix/Linux Systemen.
- Mittelfristige Konsolidierung der verschiedenen Entwicklungsumgebungen und Entwicklungen.
- Reduktion der verschiedenen Programmiersprachen und Entwicklungsumgebungen zur effizienteren Ausnutzung der bestehenden Inhouse-Entwicklungskapazität.
- Zentralisierung der Information auf einem System, das auch über VPN und Extranet an weitere Standorte geführt werden kann.
- Kostenersparnis durch Konzentration der Investitionen auf Anwendungskomponenten und dort angesiedelten Mehrwert statt Investitionen in Infrastrukturkomponenten.

Vorteile durch den Einsatz der abaXX.components für das Portal

- Flexible und schnelle Integration externer Contentquellen.
- Erleichterung und Produktivitätsgewinne in der Entwicklung der Anwendung selbst.
- Klare Architekturvorgaben für die Anwendungsstrukturen.
- Verminderung der Komplexität in der Anwendungsentwicklung von J2EE-Anwendungen.
- Grundlage zur Integration verschiedener Anwendungen innerhalb einer Portalumgebung.



abaXX Technology AG
Forststraße 7
D-70174 Stuttgart
T: +49 711 61416 - 0
F: +49 711 61416 - 1111
info@abaXX.com
www.abaXX.com

Open Source for Enterprise: Wissen was läuft

Netzwerküberwachung rund um die Uhr ist für viele Betriebe unentbehrlich geworden. Monitoring-Programme zeigen auf einen Blick den Zustand von Hard-und Software im Netz. Die Open Source Netzüberwachungssoftware Nagios hat sich auch in heterogenen Netzen bewährt.

Neben traditionellen Open Source-Plattformen wie Linux und anderen Unix Derivaten wird das Monitoring von Windows-Plattformen in der Wirtschaft immer interessanter. Auch unter Windows betreiben Unternehmen missionskritische Systeme, die mit den Open Source-Tools Nagios und Cricket überwacht werden sollen. Sowohl Verfügbarkeit, als auch diverse Leistungsfaktoren der Windows Plattform und der Infrastruktur (MS SQL, MS Active Directory, MS Exchange und andere mehr) können mit Open Source und Open Source nahen Werkzeugen ebenfalls erfasst und in eine zentrale Enterprise-Management- Konsole auf Open Source Basis integriert werden. Anwender ersparen sich so oftmals den Parallelbetrieb von mehreren Monitoring-Umgebungen für ihre vielfältigen Systemwelten.

Mit zunehmendem Wachstum im Unternehmen expandiert natürlich auch die IT-Landschaft. Neue Server kommen hinzu, bestehende werden konsolidiert, Server-Cluster installiert. Hier bietet sich das bewährte Linux-Clustering-Konzept der Cubit an. Auch für die bekannten Probleme der Windows- und der Unix/Linux-User beim Zugriff auf gemeinsame Daten gibt es bereits Lösungsmodelle. So reduzieren die Speichersysteme von NetApp nicht nur die Gesamtkosten (TCO), sie arbeiten auch problemlos mit sowohl Windows als auch Open Source Systemen zusammen.

Die Cubit konnte bereits Erfahrungen aus zahlreichen Kundeninstallationen mit Linux-Cluster sammeln, die durch NetApp-Filer in sowohl IP-Storage-Systemen als auch in SAN-Anwendungen ergänzt wurden. Open Source für Enterprise bringt ei-

ne Reihe von Vorteilen für die Unternehmen. Die quelloffenen Codes mit standardisierten Schnittstellen befreien das Unternehmen von der Abhängigkeit vom Softwarehersteller. Upgrades sind meist schneller verfügbar, weltweit arbeitet ein Heer von Entwicklern an Open Source-Programmen und bietet raschen Support. Während die Kosten für Implementierung gleich bleiben, sinken die Gesamtkosten durch den Wegfall der Lizenzgebühren sowie durch Arbeitszeitersparnisse in der IT-Abteilung. „Mix it right", mahnt Cubit-Chef Peter-Paul Witta im Hinblick auf die zahlreichen verfügbaren Tools und Plug-Ins für Nagios wie etwa dem Cubit-eigenen Special zur Temperaturüberwachung. Gegebenenfalls können besondere Betriebszustände mit eigenen Lösungen angesteuert werden, SNMP dient zum Auslesen von Switchdaten, Netzwerkstrukturen und Ports.

Die Implementierung von Master-Checksystemen empfiehlt sich für komplexe Abbildungen und für Protokolle kann die Entwicklung eigener Clients Vorteile bringen. Mit der Integration des Diagnosesystems in Multi-Tier Anwendungen kann die Selbstdiagnose dann von den Nagios-Plug-ins bestimmt werden. Natürlich kann Nagios die Alarme weiterleiten, an Nagios oder auch an BMC.

www.cubit.at

„Im Enterprise-Bereich befreit Open Source Software die Unternehmen von der Abhängigkeit vom Softwarehersteller und bewirkt zudem eine erhebliche Reduzierung der Total Cost of Ownership, u.a.durch den Wegfall der Lizenzkosten sowie durch Arbeits- und Zeitersparnis in der IT-Abteilung." - Ing.**Peter-Paul Witta,** CUBiT IT

JBoss und Sun Microsystems erweitern Zusammenarbeit

JBoss, Inc.und Sun Microsystems haben die Erweiterung ihrer Zusammenarbeit bei Standards beschlossen.

Die Vereinbarung mit mehrjähriger Laufzeit zielt auf die weitere Unterstützung der Java 2, Enterprise Edition (J2EE)-Plattform durch JBoss ab. Die erweiterte Zusammenarbeit ist der neueste gemeinsame Schritt in der Zusammenarbeit beider Unternehmen.

„Bedeutende Anbieter proprietärer Produkte tendieren momentan besonders dazu, Anwendern die Wahl zu nehmen. JBoss hingegen engagiert sich mehr denn je für J2EE, die Java Community sowie Standards, die sowohl die Entwicklung als auch den Einsatz von Java-Technologie erleichtern", erklärt Marc Fleury, Chairman und CEO von JBoss. „Mit der neuen Vereinbarung setzt JBoss einen Schwerpunkt auf J2EE und verlängert die Zusammenarbeit mit Sun, um die Zukunft von Java als Entwicklungsplattform zu sichern."

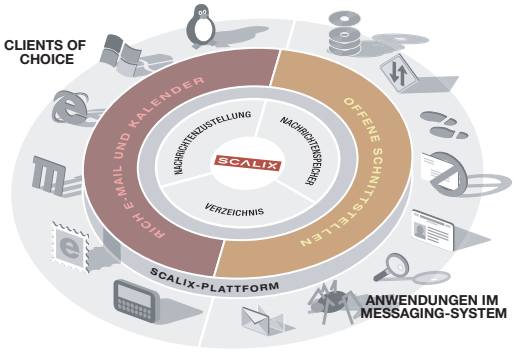
Gemäß der Vereinbarung wird JBoss auch weiterhin das Test Compatibility Kit (TCK) von Sun lizenzieren, womit gewährleistet ist, dass künftige Versionen des JBoss Applikationsservers J2EE-konform sind. Darüber hinaus wird Sun JBoss auch bei kommenden Tests zur Produkt-Zertifizierung unterstützen.

„Für Sun ist diese verstärkte Unterstützung und das Engagement von JBoss für die J2EE-Plattform und ihre Standards sehr wichtig, speziell aufgrund der wachsenden Bedeutung des Unternehmens in seiner Rolle als Technologie-Motor in der Java Community", erläutert David Bryant, Senior Director of Marketing bei Sun.

www.sun.de.
www.jboss.com

Linux- und E-Mail-Infrastruktur

Sind Linux-basierte E-Mail-Infrastrukturen eine Alternative? Ja, sagt man bei Scalix, Anbieter einer E-Mail- und Kalenderplattform auf Basis von Linux und Open Systems. Mit der neuen Version 9.2 seiner Messaging-Software möchte Scalix vor allem migrationswillige Unternehmen für die Linux-Variante begeistern.



Groupware-Applikationen müssen ständig zur Verfügung stehen, Systemausfälle haben im schlimmsten Fall den Stillstand des Unternehmens zur Folge. Laut einer Studie der Marktforscher von Osterman Research vom November 2004 (befragt wurden rund 100 CIOs **IT-Angestellten und Messaging Manager**) beurteilt die große Mehrheit der Anwender den Stellenwert der Systemverfügbarkeit bei Messaging-Lösungen als besonders wichtig. Und eine Umfrage der Meta Group vom vergangenen Jahr ergab, dass 80 Prozent der Befragten E-Mail in der Unternehmenskommunikation für wichtiger als das Telefon halten.

Folgt man der Studie von Osterman Research, dann sind außerdem

- etwa 21% der befragten Führungskräfte im Bereich Messaging der Meinung, dass sie Linux für ihre gesamte E-Mail-Infrastruktur vorziehen würden, wenn sie dafür ihre derzeitige E-Mail-Infrastruktur ausrangieren könnten.
- Etwa 42% der Befragten gaben an, sie würden wahrscheinlich bzw. definitiv ihre Backend-Messaging-Infrastruktur gegen eine Infrastruktur austauschen, die mehr Leistung bietet oder Kosten einspart und gleichzeitig ermöglicht, derzeitige Desktop-Clients beizubehalten.
- Etwa 20% der Befragten gaben an, sie planten innerhalb der nächsten 24 Monate die Umstellung auf ein Messaging-System eines anderen Anbieters.
- 82% der befragten IT-Manager sagten, dass sie einen prozentualen Anstieg beim externen Zugriff der Mitarbeiter auf das E-Mail-System verzeichnet hätten.

Damit adressiert Scalix ein aktuelles Thema, dass in vielen Organisationen drängt: Obwohl die Devise bei unternehmenskritischen Lösungen bei vielen Organisationen „Never change a running system" lautet, stehen doch für zahlreiche Anwender größere Migrationsprojekte an. Zum anderen hat ein sehr verbreitetes Produkt das Ende seines Lebenszyklus erreicht: Microsoft wird ab Ende 2005 den Groupware-Server „Exchange 5.5" nicht mehr weiter unterstützen.

Vorteile aus der Kombination Linux/-Scalix ergeben sich laut Florian von Kurnatowski, Senior Messaging Expert bei Scalix, besonders für den Einsatz in großen Unternehmen: „Die Plattform ist vollständig Multi-Server-fähig und kann auch auf mehreren hundert Servern betrieben werden." Bei kleineren Installationen oder für Außenstellen mit weniger als 500 Usern reichen ein Intel-Server mit einer CPU. Als Betriebssystem können die Linux-Distribution von SuSE und Red Hat hergenommen werden.

Auch der Betrieb auf Linux-Clustern ist laut Kurnatowski möglich. Allerdings unterstützt Scalix bislang nur die Hochverfügbarkeit durch den automatischen Failover. Migrationskandidaten, die ihre Exchange-Server ablösen wollen, bietet Scalix zudem ein passendes Werkzeug an.

Ein White Paper zum Thema „Linux- und E-Mail-Infrastruktur: Freie Wahl" kann Unter www.scalix.com/de/products/whitepaper.html heruntergeladen werden.

ERP · PPS · WWS · eBusiness

CeBIT HANNOVER 10.-16. 3. 2005

Halle 5, Stand A 18

Qualitätssoftware für den Mittelstand: ERP & eBusiness von ABAS

Erschließen Sie neues Potenzial für Ihr Unternehmen: Die abas-Business-Software ist ein effizientes Werkzeug, das Ihrem Unternehmen wettbewerbsentscheidenden Nutzen bringt. Jährliche Updates sichern Ihren technologischen Vorsprung. Profitieren Sie von Kompetenz, Kontinuität und modernen Technologien – mit ABAS. Informieren Sie sich!

abas-Business-Software mit Linux-Server und Linux-Client!
Weitere Plattformen: Unix, Windows.

Ihr Software-Partner in Österreich:

N&P
NITTMANN & PEKOLL GESMBH
ORGANISATION • PPS
EDV - KONZEPTION
RUFGASSE 9/25 • A-1090 WIEN
TEL: 319 15 19 • FAX: 319 15 22
INFO@NUP.AT • WWW.NUP.AT

www.abas.de

Integration statt Konfrontation: Interoperabilität durch offene Standards

Der E-Government-Masterplan der österreichischen Bundesregierung zeigt die Anforderungen an E-Government von Bund, Ländern und Kommunen auf: Bis zum Jahr 2005 sind onlinefähige Dienstleistungen zu schaffen, die keine „Insellösungen" darstellen, sondern integrierte IT-Systeme, die eine problemfreie Zusammenarbeit aller angeschlossenen Behörden sowie die Kommunikation mit den Bürgern ermöglichen.

Thomas Lutz

„Während Open Source primär ein Entwicklungsmodell beschreibt, steht im Mittelpunkt der Verwendung offener Standards die Offenheit zwischen unterschiedlichen IT-Systemen." - **Thomas Lutz**, Unternehmenssprecher Microsoft Österreich

Hierzu ist die Offenheit der eingesetzten IT-Infrastruktur eine wichtige Voraussetzung. Im Mittelpunkt steht, Interoperabilität durch offene Standards zu erreichen. Interoperabilität beschreibt die technische Möglichkeit, Daten und Informationen zwischen verschiedenen IT-Systemen austauschen und bearbeiten zu können. Hierzu sind offene Standards notwendig, das heißt die Verwendung von hersteller- und produktunabhängigen technischer Standards, die öffentlich verfügbar und von jedem einsetzbar sind.

Dabei ist dem weit verbreiteten Irrtum entgegenzutreten, der einen Zusammenhang zwischen dem Einsatz von sogenannter Open Source-Software und offenen Standards sieht. Während Open Source primär ein Entwicklungsmodell beschreibt, steht im Mittelpunkt der Verwendung offener Standards die Offenheit zwischen unterschiedlichen IT-Systemen. Hierdurch wird eine reibungslose IT-Landschaft ermöglicht, in der Systeme zueinander interoperabel sind, das heißt, dass zwischen ihnen ungehindert Daten ausgetauscht werden können. Nur so ist eine flächenübergreifende Einführung von E-Government-Lösungen möglich.

Offene Standards fördern Innovation und Wettbewerb

Offene Standards stellen die Interoperabilität von IT-Systemen sicher, ohne den Anwender auf ein bestimmtes System festzulegen. Schließlich ist es aus Nutzerperspektive allein entscheidend, dass die Funktionalität einer Software möglichst problemfrei auch in heterogenen Systemumgebungen eingesetzt werden kann. Diese Sichtweise unterstützt den Wettbewerb um das beste System und fördert gleichzeitig die Verwendung unterschiedlicher Produkte.

Da im direkten Wettbewerb jedoch ohnehin nur interoperable Produkte bestehen, haben Softwarehersteller ein großes Interesse an der Offenlegung von technischen Informationen, die der Weiterentwicklung von offenen Standards dienen. Dabei muss die zugrundeliegende Technologie weder den Urheberschutz aufgeben oder gar kostenfrei abgegeben werden, sondern vielmehr den internationalen Richtlinien dafür entsprechen, wie beispielsweise eine nicht diskriminierende Preisgestaltung. Offene Standards, die regelmäßig in industrieübergreifenden Gremien überprüft werden und die den Austausch zwischen Systemen fördern, verstärken daher Innovation und Wettbewerb. Der Gesetzgeber sollte daher diese freiwillige Zusammenarbeit in Gremien und die Verwendung offener Standards unterstützen, ohne bestimmte Technologien, Plattformen oder Geschäftsmodelle vorzuschreiben.

Microsoft unterstützt und initiiert offene Standards

In Hinblick auf die reibungslose Verzahnung von Standardsoftware, Fachanwendungen und spezifischen Services sind offene Standards zwingend. Microsoft unterstützt daher die Durchsetzung solcher Standards weltweit durch Mitarbeit in Gremien, beispielsweise im World Wide Web Consortium (W3C).

Die Zusammenarbeit in internationalen Gremien zeigt sich auch in der Entwicklung der Standards SOAP, WSDL und XML, an der Microsoft wesentlich beteiligt war. Zur Forcierung offener Standards arbeitet das Unternehmen überdies eng mit seinen Partnerunternehmen zusammen. Damit wird sowohl die Einhaltung der relevanten Standards als auch die Interoperabilität der Produkte in Bezug auf Fachanwendungen sichergestellt.

Dies zeigt sich unter anderem auch darin, dass Microsoft auf der Konferenz „LinuxWorld" im Frühjahr 2003 für sein Produkt „Windows Services für UNIX" mit dem „Open Source Product Excellence Award" für die beste systemintegrierende Software ausgezeichnet wurde. Auch eine Anfang 2004 unter 800+ Unternehmen durchgeführte Umfrage von Jupiter Resarch sieht Microsoft beim Thema Interoperabilität als führend an, gefolgt von Unternehmen wie Oracle, IBM, Sun oder HP (Jupiter Research/ERI IT Interoperability Survey (01/04), n = 800; companies with $10 million+ in annual revenues).

Offene Standards ermöglichen flächendeckende E-Government-Lösungen

Die Potenziale von Interoperabilität lassen sich besonders gut im Bereich der E-Government-Dienste darstellen. Mit Hilfe von E-Government-Services, die auf offenen Standards basieren, beispielsweise der XML-Technologie, können Fachanwendungen über das Internet dargestellt werden. Dies betrifft sowohl die Kommunikation zwischen Behörden als auch die Kommunikation mit der Wirtschaft und dem Bürger.

Modernes E-Government sollte eine Servicebündelung anstreben, das heißt dem Bürger sollten alle für ihn erforderlichen Dienste der betroffenen Behörden (wie Einwohnermeldeamt, Arbeitsamt, Finanzamt)

aus einer Hand angeboten werden können. Eine große Bedeutung kommt dabei auch einer verbesserten Zusammenarbeit, zum Beispiel bei Genehmigungsverfahren, zwischen Wirtschaft und Behörden zu.

Schließlich lassen sich die Potenziale von E-Government nur ausschöpfen, wenn es auch gelingt, die Dienstleistungen der öffentlichen Hand stärker miteinander zu verzahnen. So können Benutzer beispielsweise aktuelle Unterstützung zur Steuererklärung abrufen, die von unterschiedlichen Datenquellen der Stadtverwaltung zusammengefasst auf seinem Bildschirm dargestellt werden. Einmalige Transaktionen wie Gebühren für Reisepassanträge, Bußgelder und Mahngebühren können durch elektronische Zahlungssysteme direkt per Webbrowser abgewickelt werden.

Offenheit bedeutet Transparenz, jedoch nicht beliebige Veränderbarkeit

Neben der Interoperabilität zwischen Anwendungen und Daten geht Microsoft im Rahmen seiner weltweiten Trustworthy-Computing-Strategie noch einen Schritt weiter: Microsoft ermöglicht Regierungen und Behörden den Zugang zum Quellcode seiner Produkte. Damit sind nicht nur die verwendeten Standards und Schnittstellen zwischen Anwendungen, sondern auch die Quellcodes der einzelnen Anwendungen offen gelegt. Die Offenlegung des Quellcodes dient der Transparenz des Produktes, was die Einbindung in die umgebende IT-Infrastruktur verbessern kann.

Dennoch ist eine weitergehende Öffnung, wie eine beliebige Veränderbarkeit des Quellcodes, abzulehnen. Die beliebige, nicht abgestimmte Umgestaltung vom Quellcode, auch von Schnittstellen, kann dem Ausbau von interoperablen Dienstleistungen entgegenstehen.

www.microsoft.at

Linux bei der Deutschen Bahn

Die Deutsche Bahn verspricht sich von ihrer Open-Source-Strategie Kostenvorteile in Millionenhöhe

Das Betriebssystem Linux ist für die Deutsche Bahn eine der strategischen Serverplattformen für die Bahn-IT. Soweit möglich und sinnvoll werden neue IT-Systeme auf dieser Plattform basierend entwickelt und bereits vorhandene Systeme umgestellt. Von diesem Schritt verspricht sich die Bahn Kostenvorteile in Höhe von mehreren Millionen Euro pro Jahr. Darüber hinaus bietet Linux durch die Herstellerunabhängigkeit mehr Flexibilität.

In der Vergangenheit hat die Bahn bereits positive Erfahrungen mit dem Open Source-Betriebssystem gesammelt, beispielsweise bei der Fahrplanauskunft der Bahn. Nun wird DB Systems, der konzerninterne IT-Dienstleister der Bahn, weite Teile des IT-Betriebs Linux-fähig machen.

Üblicherweise werden dabei einzelne IT-Systeme nach und nach umgestellt. DB Systems entschied sich jedoch für einen anderen Ansatz und entwickelte eine komplette Standard-Architekturplattform. Diese ist gewissermaßen als Baukasten konzipiert, aus dem Linux-Architekturen für verschiedenste Anwendungen zusammengestellt werden können. Der Aufwand für einzelne Verfahrensumstellungen wird deutlich reduziert. Zudem ist durch die einheitliche Plattform sichergestellt, dass es nicht zu „Unverträglichkeiten" kommt. Das heißt: die technische Architektur ist durchgängig kompatibel.

Die Umstellung auf Linux erfolgt in einzelnen Schritten: Zunächst werden IT-Systeme umgestellt, die portiert werden können. Darunter versteht man den Wechsel der Plattform, ohne das Programm selbst zu ändern. Das betrifft in erster Linie Standardapplikationen wie Lotus Notes oder SAP Application Server.

So wurde Anfang Februar die Linux-Migration von z/OS auf zLinux für 55.000 Notes-User abgeschlossen. Lotus Notes wird bei der Bahn als Mailsystem und auch als Anwendung für rund 5.500 Datenbanken eingesetzt. Insgesamt verbergen sich dahinter 32 redundante Server und ein Datenvolumen von rund 6,5 Terabyte. Vor allem aufgrund dieses hohen Volumens ergeben sich durch den Einsatz von Linux Kosteneinsparungen bei Lizenzen von rund 50 Prozent.

„Linux ist ein Schlüsselelement in unserer IT-Strategie" - **Detlef Exner**, Geschäftsführer im Bereich Produktion und Technik bei DB Systems

Dabei kompensieren bereits die Einsparungen der Portierung von Lotus Notes die Kosten für das gesamte Linux-Projekt. Parallel zur Portierung werden neue Projekte größtenteils auf dieser Plattform implementiert, zum Beispiel das Configuration-Management-System der Bahn (PROCON). Im dritten Schritt prüft DB Systems, inwiefern es wirtschaftlich und technisch machbar ist, laufende Verfahren zu migrieren. Damit wird eine Umstellung bezeichnet, die eine Änderung des IT-Systems und damit Programmieraufwand bedeutet.

Hier zeigen sich dann auch die derzeitigen Grenzen des Linux-Einsatzes. So kommt die Umstellung einiger Anwendungen aus wirtschaftlichen Gründen vorerst nicht in Frage. Auch sogenannte High-End-Anwendungen, also Systeme mit sehr hohen Anforderungen an Verfügbarkeit und Skalierbarkeit, sind derzeit nur bedingt durch Linux ersetzbar. In der Bürokommunikation und auf Client-Plattformen setzt die Bahn weiterhin auf Microsoft-Betriebssysteme.

http://dbsystems.bahn.de

Stadt Salzburg setzt auf Linux

Seit Jänner 2004 ist im Rechenzentrum der Stadtverwaltung das Open Source-Betriebssystem Linux im Einsatz. Die Software AG Österreich unterstützte die IT-Mannschaft vor Ort auf dem Weg zu einer schnelleren und kostengünstigeren Verwaltung.

Die Anwendungen des Finanz- und Personalbereichs sowie das Einwohner-, Firmen- und Grundstückskataster der Stadt Salzburg wurden mit Unterstützung der Software AG vom Großrechner auf Linux migriert und laufen seit Jänner 2004 auf wesentlich günstigeren Intel-Servern. Der Umstellungsaufwand von 253.500 Euro refinanziert sich durch Einsparungen bei den laufenden Kosten innerhalb von 1,5 Jahren. Bei den Wartungskosten werden jährlich etwa 200.000 Euro eingespart.

Die Job-Laufzeiten wurden um durchschnittlich 90% verkürzt, der Aufwand für das System- und Speichermanagement wurde ebenfalls um etwa 90% gesenkt. Auch bei den Endanwendern gibt es Grund zur Freude: „Besonders erfreulich sind die kurzen Online-Antwortzeiten - die User erhalten die gewünschten Informationen jetzt doppelt, Auswertungen sogar zehnmal so schnell. Außerdem wurde die Office-Integration enorm verbessert", erklärt Dipl. Ing. Dr. Berthold Rauchenschwandtner, IT-Chef der Stadt Salzburg, die Verbesserungen des Umstiegs. Von den Verbesserungen profitieren insgesamt 1.200 Nutzer, denn die migrierten Anwendungen betreffen Mitarbeiter aus allen Fachabteilungen. Neben dem Finanz- und Personalbereich wird über die migrierten Anwendungen außerdem das Einwohner-, Firmen- und Grundstückskataster zentral gepflegt. Der Stadtsenat gab bereits sehr frühzeitig, nämlich im November 2002, grünes Licht zur Migration. Der Grund: Die Wartung für den bisher genutzten Großrechner lief aus. Die Stadtverwaltung stand damals vor drei Alternativen: den Mainframe durch das Nachfolgemodell zu ersetzen oder auf Intel-basierende Server umzusteigen - entweder mit Windows oder Linux als Betriebssystem. Die Kosten für die drei Varianten ließen sich recht präzise ermitteln aus der Menge der zu migrierenden Anwendungen, den Anschaffungskosten für Hard- und Software sowie dem Schulungsaufwand. Mit rund 250.000 Euro stellte sich Linux als die günstigste Alternative in der Anschaffung heraus. Die primär kaufmännische Entscheidung wurde gestärkt durch technologische Argumente: Die konsolidierte Server-Hardware vereinfacht die Systemadministration und Office-Anwendungen arbeiten enger mit den Server-basierenden Applikationen zusammen. Bei einem Return on Investment von nur 1,5 Jahren war die Entscheidung zugunsten Linux als strategische Server-Plattform schnell gefällt.

www.softwareag.at

„Die Software AG hat ein klares Commitment zum Thema Open Source, das sich schon dadurch zeigt, dass unsere Produkte alle gängigen Plattformen unterstützen, aber auch dadurch, dass manche Produktelemente wie z.B. WEBDAV bei Tamino auf Open Source Modulen, die die Software AG entwickelt und an die Open Source-Comminity zurückgeben hat, basieren. Wir sind bereits mit Kunden strategische Partnerschaften eingegangen, um den Einsatz von Open Source-Produkten bei diesen Kunden voranzutreiben. Diese Partnerschaft soll unseren Kunden helfen, Abhängigkeiten von Lieferanten abzubauen, ohne die unternehmenskritischen Anwendungen zu gefährden. Wer langfristig am Markt reüssieren will, muss sich dem Thema Open Source stellen und aktiv am Einsatz der Open Source-Technologie beteiligen." - **Walter Weihs**, Vorstand der Software AG für Österreich und Zentraleuropa

REBOOT

Wir können froh sein, dass es Open Source-Software gibt. Sie rettet die gesamte Branche vor einer geistigen und wirtschaftlichen Austrocknung. Das muss auch einmal gesagt sein.

Kommentar von Conrad Gruber

Der große Fehler, der bei der Bewertung von Open Source (z.B. Linux) und kommerzieller Software (z.B. Microsoft) gemacht wird, ist die Einordnung in verschiedene „Schulen", „Anhänger" oder „Lehrmeinungen". Das trifft vielleicht auf Microsoft vs. Apple zu, wo die Fans des einen oder anderen Systems ja dazu neigen, sich bis ins Irrationale hineinzusteigern. Bei Open Source vs. Kommerzsoftware geht es aber um viel mehr: Linux & Co. bewahren uns davor, dass das intellektuelle Gut der Softwareschöpfung vollkommen geistig ausgetrocknet und nach Strich und Faden kommerziellen Gesetzen unterworfen wird. Das ist gut so.

Microsoft sieht das naturgemäß anders: In recht durchsichtigen Werbekampagnen wird Open Source attackiert, erreichen tun die Werbestrategen aus Seattle damit aber nicht viel. Denn die nächste Hiobsbotschaft für das Imperium von Bill Gates - als Beispiel von vielen - erreichte erst kürzlich die Newswires: Nun überlegt (angeblich nach dem Vorbild von München und Wien) sogar die Stadt Los Angeles, auf Open Source umzusteigen und damit Kosten zu sparen.

Das Geld soll dann - hört, hört - dem lange geplanten Ausbau der Los Angeles Police zugute kommen. Da geht es immerhin um fünf bis sechs Millionen Dollar pro Quartal, die LA nur für Softwarelizenzen verpulvert. Wenn das keine Umwegrentabilität ist! Da kann auch Bill Gates nicht dagegen haben, oder?

Was für ganze Städte gilt, macht natürlich auch für Unternehmen Sinn: Besonders kleine und mittlere Firmen, die ja ohnehin keine Freunde großer IT-Investitionen sind, würden höchstwahrscheinlich in den meisten Fällen billiger fahren, wenn sie sich eine Linux-Anwendung maßschneidern ließen anstatt das volle Basis-Programm mit Windows einzusetzen. Aber aufgepasst: Es gibt auch Einzelfälle, wo der Return on Investment mit Kommerzsoftware schneller zu erreichen ist, gerade, wenn man die Umstellungskosten berücksichtigt. Um eine genaue Evaluierung kommt man also so oder so nicht herum.

Ein starkes Duo

Maschinen- und Anlagenbauer setzt auf ERP unter Linux

Steffen Herzog

Rekordverdächtig war die Laufzeit eines PPS-Systems bei Binder+Co in Gleisdorf: Nach 20 Jahren war der Umstieg auf ein modernes ERP-System jedoch unvermeidbar. Das Unternehmen entschied sich nach intensiver Marktsondierung und Tests für einen auf Fertigungsbetriebe spezialisierten Anbieter und den Einsatz von Linux als Serversystem.

Die Wurzeln des traditionsreichen Metallbauunternehmen Binder+Co reichen bis in das Jahr 1894 zurück. Heute bauen die Gleisdorfer Maschinen und Anlagen für die Aufbereitungs-, Umwelt- und Verpackungstechnik. Führend sind sie in der optischen Aufbereitung von Glas und Papier.

Um alle wichtigen Unternehmensressourcen im Blick zu haben, sind die Gleisdorfer auf ein verlässliches, modernes und flexibles ERP-System angewiesen. Hinzu kommt, dass durch die Langlebigkeit der Maschinen und Anlagen alle Informationen von der Konstruktion bis zur Entsorgung verfügbar sein müssen. Hierfür bilden die Daten aus einem ERP-System die Basis für ein effizientes Life-Cycle-Management. Aus diesem Grund stellte Binder+Co Anfang 2003 von einem veralteten Produktionsplanungssystem (PPS) auf ein modernes ERP-System (Enterprise Resource Planning) um.

Kontakte

Umwelt- und Aufbereitungstechnik, Maschinenbau
Binder+Co AG, A-Gleisdorf,
Tel. 0043-3112/800-0, Fax 800-300,
www.binder-co.com
IT-Dienstleistungen und Hardware
Nittmann & Pekoll, A-Wien,
Tel. 0043-1/31915-19, Fax 31915-22,
www.nup.at
ERP und E-Business
abas, D-Karlsruhe,
Tel. 0049/721/9672301, Fax 679651,
www.abas.de

Auf Partnersuche

„Bereits 2001 haben wir mit der Suche nach einem passenden ERP-System begonnen und insgesamt 13 ERP-Systeme bei Anbietern angeschaut“, erinnert sich IT-Leiter Michael Kummer. Im Anschluss daran folgten Termine mit ERP-Anbietern und „Kurzpräsentationen“ zur Vorselektion. „Wir wollten uns auf maximal vier Anbieter beschränken, um deren Produkte intensiv zu prüfen.“ Nach einer Vorentscheidung blieben bis Anfang 2002 abas und ein weiterer Anbieter im Rennen.

„Da die Funktionalitäten der Systeme vergleichbar waren, legten wir bei unseren Treffen mit ERP-Vertriebsleuten großen Wert auf die leichte Anpassbarkeit der Software und deren Flexibilität. Zudem war uns wichtig, dass die ERP-Berater unser Geschäft verstehen“, betont Kummer. Hier konnten die ERP-Spezialisten des Wiener abas-Partners Nittmann & Pekoll mit der abas-Business-Software besonders punkten: „Verblüfft hatte uns die Schnelligkeit mit der Anpassungen umgesetzt wurden. Zum Beispiel wurden besprochene Änderungen im Auftragsdurchlauf während der Kaffeepause realisiert“, erinnert sich IT-Leiter Kummer. Die Präsentation fiel so überzeugend aus, dass sich die Projektverantwortlichen sowie alle 17 Key-User ausnahmslos für abas entschieden.

Entscheidung für Linux

Da bei Binder+Co das alte PPS unter einem Unix-Derivat lief, war man für Microsoft-Alternativen offen. Es passte gut, dass abas den Einsatz von Linux anbot und bereits seit 1995 damit Erfahrung hat sowie auf zahlreiche Referenzen verweisen konnte.

Ausschlaggebend für die Entscheidung waren die hohe Stabilität, Performance und Offenheit des Systems sowie Sicherheitsaspekte. Aber auch der effiziente Umgang mit den Hardware-Ressourcen sowie die intelligente Speicherverwaltung von Linux sind Pluspunkte. Ein gewichtiges Argument ist zudem der günstige Anschaffungspreis, da keine Lizenzkosten anfallen.

Nach umfangreichen Vorarbeiten erfolgte der endgültige Umstieg und „Go-Live“ im April 2003. Die abas-Business-Software unter Linux läuft seit dieser Zeit stabil. Im Einsatz ist eine Version von Red Hat. Man setzt aus Sicherheitsgründen auf eine Cluster-Lösung.

Erste Erfolge und Einsparpotenziale konnten von Beginn an verbucht werden: „Wir haben beispielsweise für den Ersatzteilverkauf deutlich schnellere Durchlaufzeiten, da alles zentral über ein System läuft. Auch die vereinfachte Pflege und Reduzierung der Stammdaten spart viel Zeit und schließt potenzielle Fehlerquellen aus“, erklärt Kummer. Auch wenn das ERP-System zuverlässig läuft, sind Optimierungen nach Ansicht von Michael Kummer unumgänglich: „Wir haben relativ viel nachoptimiert, das wird auch so die nächsten Jahre bleiben. Seine Prozesse sollte man ständig überdenken und optimieren. Dabei greifen wir gerne auf die Dienste und das Know-how von Nittmann & Pekoll zurück.“ Das Budget hierzu hat man in Gleisdorf in weiser Voraussicht bereits eingeplant, da man vom Return on Investment überzeugt ist.

Steffen Herzog, Fachjournalist in Darmstadt, Deutschland

Europas Banken brauchen neue IT-Plattformen

Europas Bankenplattformen sind in punkto Kosteneffizienz, Flexibilität, Qualitätssicherung und Serviceorientierung stark erneuerungsbedürftig. Die bisherigen Systeme sind den sich rapide verändernden Geschäftsprozessen in Zukunft nicht mehr gewachsen. Der Trend geht Richtung J2EE-basierte Technologien.

Alexander Hackl

Europas Banken sehen sich immer komplexer werdenden Herausforderungen gegenüber: Fusionen, Übernahmen, Reorganisierungen, das Abstoßen von Geschäftszweigen außerhalb des Kerngeschäfts, Kostendruck, neue Produkte und Services, neue Regeln und Gesetze - dies alles verändert ständig Geschäftsprozesse und -szenarien.

„Die bisherigen IT-Plattformen werden dafür nicht mehr ausreichen", ist Jost Hoppermann, Analyst und Vice-President Research von Forrester Research Inc. überzeugt. Das einflussreiche, weltweit agierende Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Technologiebereich präsentierte Anfang Februar in Wien erste Zahlen einer gerade angelaufenen Untersuchungsserie, die die europäischen Finanzdienstleister - darunter auch österreichische - unter die Lupe nimmt.

Service orientierte Architekturen

„Eine moderne Bankenplattform muss schnell und unkompliziert auf neue Anforderungen reagieren können - und dies ohne große Umbaumaßnahmen und teure Erneuerungsinitiativen am System. Dazu braucht es agile Systeme, die bestimmte Designvoraussetzungen erfüllen wie etwa SOA (Service Oriented Architecture)", monierte Hoppermann. „Die Architektur alter Systeme ist produktorientiert. Deshalb sind die Plattformen mancher Banken richtige Fleckerlteppiche. Wenn ein Kunde die Bank verlässt, kann man nicht einmal sicher sein, dass seine Daten überall gelöscht werden."

Die Notwendigkeit von Erneuerungsschritten ist mehrheitlich anerkannt. 60 % der IT-Verantwortlichen in 62 europäischen Unternehmen (35 Banken und 20 Versicherungen, neun andere) glauben, dass die Renovierung der eigenen Anwendungsplattformen notwendig sei, 48% gaben an, bereits dabei zu sein, 27% befinden sich noch in der Planungsphase. Österreich ist dabei durchaus europatypisch. Tendenziell sind die kleineren Unternehmen die fleißigeren Modernisierer. Die Großen haben den meisten Nachholbedarf. „Die Plattformen mancher Großbanken sind zehn bis 15 Jahre alt und arbeiten teilweise noch mit Assembler. Die Bank Austria hat deswegen für Systemadaptierungen sogar pensionierte Programmierer reaktivieren müssen", weiß Alexander Loisel, Geschäftsführer von LSZ-Consulting, dem Forrester-Repräsentanten in Österreich.

Vorreiter BAWAG-P.S.K.

Ein Vorreiter in Österreich ist die BAWAG - P.S.K.-Gruppe. Sie setzt bei der Erneuerung

Barrierefreies eBanking - mehr Wunsch als Wirklichkeit

Eine Studie der Marketing-Agentur „defrag your mind" untersuchte zum zweiten Mal die Web-Auftritte deutschsprachiger Banken im Hinblick auf Accessability und Usability für körperlich oder sprachlich eingeschränkte Personen.

Ernüchterndes Ergebnis: Barrierefrei ist noch immer keine einzige der untersuchten Websites. „Aber die Banken beschäftigen sich mit dem Thema intensiver als noch vor einem Jahr", räumt defrag-Mitarbeiterin Petra Seebacher ein.

Die Analyse umfasste zwölf Bankenwebsites. Am Beispiel eBanking wird aufgezeigt, was barrierefreies Webdesign bedeutet und wo typische Hürden für die BenutzerInnen liegen, so dass auch Laien nachvollziehen können, wie man diese Barrieren beseitigen kann.

So sind etwa die für eBanking typischen Formulare meistens tabellarisch aufgebaut. Ein Screenreader für Sehbehinderte kann jedoch nur linear arbeiten, das heißt von rechts oben nach links unten. Der - visuell klar ersichtliche - Zusammenhang zwischen Eingabefeld und Feldbeschreibung geht dadurch verloren. Screenreader können ausschließlich Text wiedergeben (nicht Layout, Grafik oder Bilder). Sie tun dies per Sprachausgabe oder über eine Braille-Zeile (gibt jeweils bis zu 80 Zeichen des Textes in Braille-Schrift aus). Auch Frames können nur nacheinander abgearbeitet werden.

Diese Einschränkungen sollten bei Struktur und Navigation der gesamten Website berücksichtigt werden. Auch die Verwendung korrekter HTML-Codes (etwa für Überschriften) und Sprachauszeichnungen ist essentiell für Verständlichkeit und Übersichtlichkeit.

Bei der Barrierefreiheit geht es aber nicht nur um Blinde und Sehbehinderte - es geht auch um motorisch Behinderte, Gehörlose, Schwerhörige und Menschen mit Sprachschwierigkeiten (Legastheniker, Lernbehinderte, ausländische MitbürgerInnen). Und: Eine barrierefreie Website erhöht die Benutzerfreundlichkeit für alle Kunden, so die Autoren der Studie.

Studie und Infos:
www.defrag.at/bankenstudie.html
www.web-barrierefrei.at

ihrer Systemlandschaft auf das Kernbankensystem des spanischen Accenture-Tochter „Alnova". Die Alnova-Software ist eine integrierte modulare Banklösung und reicht von standardisierten Einzelmodulen bis hin zur individuellen End-to-end-Lösung. Die Komponenten laufen auf allen gängigen Betriebssystemen und unterstützen unterschiedliche Plattformen und IT-Architekturen. Die drittgrößte Bankengruppe Österreichs ist damit das erste Institut, welches im deutschsprachigen Raum das Alnova-System nutzen wird. Sie verspricht sich davon Kosteneinsparungen und Serviceverbesserungen.

Im Bereich des Wertpapiergeschäfts hat sich GEOS innerhalb weniger Jahre zum Marktstandard in Österreich entwickelt. Die von der österreichischen Software Daten Service GmbH (SDS) entwickelte Software gewährleistet eine hochgradige Automation des Wertpapiergeschäfts. Neben fast allen österreichischen Banken konnten bereits deutsche, Schweizer und ein irischer Lizenznehmer gewonnen werden.

J2EE hat die Nase vorn

Im Hinblick auf die strategischen Entscheidungen haben seit kurzem auf J2EE (Java 2 Enterprise Edition) basierende Technologien gegenüber .NET von Microsoft klar die Nase vorn. 56% der befragten IT-Entscheider gaben an, auf J2EE zu setzen, nur 3 % auf .NET, 26 Prozent wollen zweigleisig fahren. „Das liegt daran, dass man Microsoft in Zukunft keine ausreichende Skalierung zutraut", glaubt Hoppermann. Trotzdem rät er zu einem „gesunden Technologiemix", etwa zu J2EE im Backup-Bereich und in der Kundenverwaltung und .NET für die Filialen wegen der besseren Office-Kompatibilität: „Man muss in der Lage sein, beides betrieblich zu unterstützen und teilweise auch darauf zu entwickeln." Ob man sich nun für eine maßgeschneiderte neue Plattform oder für „Off the shelf"-Anwendungen entscheidet - vorausgehen sollte eine sorgfältige, zukunftsorientierte Planung und methodisch unterstützte Vorbereitung, betonte Hoppermann: „Application Strategy Planning ist ganz wichtig, wird aber oft vernachlässigt."

In Europa gibt es laut Hoppermann 25 bis 30 einschlägige Anbieter, wobei der Markt stark in Bewegung ist. Gut im Geschäft sind etwa das indische Softwarehaus i-flex oder SAP. „Die Deutschen muss man auf jeden Fall zu den Großen zählen, obwohl sie im Bankenbereich noch Newcomer sind", so Hoppermann. Aber gerade bei den Großen rät Hoppermann zur Vorsicht: „Die versprechen oft mehr als sie halten können. Man sollte sich jedenfalls genau anschauen, ob der angebotene Anwendungsmix schon jemals irgendwo erfolgreich gelaufen ist." ❑

Unternehmen: Zentrale Integration wichtig

Rund 73 Prozent der deutschen Unternehmen setzen bei der Datenhaltung und -aufbereitung auf zentrale Lösungen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage, die das Marktforschungsunternehmen IT Research durchgeführt hat.

Neben der Integration besitzt demnach die Qualität der Daten höchste Priorität bei den Firmen. Sechs von zehn der befragten Unternehmen sehen darin das momentan wichtigste Thema, wenn es um Verbesserungen und Weiterentwicklungen im Datenbereich geht.

Mit seiner Integrationsplattform Ensemble bietet InterSystems für diese Anforderungen eine umfassende Lösung. Sie verbindet die Funktionalitäten eines Integrationsservers, eines Applikationsservers, einer leistungsstarken Objektdatenbank und einer einheitlichen Entwicklungs- und Managementumgebung in einem einzigen, architektonisch durchgängigen Produkt, das eine gleich bleibend hohe Qualität der Unternehmensdaten gewährleistet.

Im Gegensatz zu „Technology Assembly"-Ansätzen und anderen komplexen Technologie orientierten Integrationslösungen vereint Ensemble dabei Leistungsstärke mit einfacher Handhabung, einem Kriterium, das nach IT Research bei immerhin knapp 40% der deutschen Unternehmen ganz oben steht. Auch das von jedem dritten Unternehmen erwünschte Monitoring der Geschäftsaktivitäten leistet Ensemble mit seinem Business Activity Monitoring-Tool, das Informationen bis hinunter auf Message-Ebene auswertet.

www.intersystems.de

Pannenfahrer ans Netz

ITdesign realisierte beim ÖAMTC die Einbindung von über 500 Laptops in das zentrale Netzwerk.

Die ausgefeilte Elektronik moderner Kraftfahrzeuge bedarf entsprechender Diagnoseinstrumente. Bereits vor eineinhalb Jahren begann der ÖAMTC, seine Pannenfahrer mit wetterfesten „Tough-Notebooks" auszustatten, die im Fall des Falles eine High Tech-Diagnose ermöglichen.

Aber diese robusten Geräte eignen sich nicht nur für eine effiziente Fehlersuche, mit ihnen lässt sich auch die Pannenhilfe des ÖAMTC noch effizienter organisieren und managen. Über die tragbaren Helferlein ist beispielsweise die ortsunabhängige Anbindung an zentrale ÖAMTC-Datenbanken und Internet-Anwendungen ebenso möglich wie der Zugriff auf ein GPRS-System oder die elektronische Auftrags- und Kundenerfassung durch die Pannenfahrer am Einsatzort. Für die Umsetzung dieses Szenarios war jedoch die Vernetzung der Notebooks für tagesaktuelle Updates und Datenaustausch unerlässlich. Zudem sollten sich dabei natürlich auch die Kosten in Grenzen halten.

ITdesign als Projektpartner

Das Projekt wurde im Sommer 2004 in einem Zeitraum von rund drei Monaten abgewickelt. Der ÖAMTC entschied sich ziemlich rasch für ITdesign als Dienstleistungs- und Integrationspartner. „Durch den guten Ruf von ITdesign in diesem Bereich waren wir schnell überzeugt, den geeigneten Partner für dieses Projekt gefunden zu haben", so Michael Teichmann, Projektleiter beim ÖAMTC. Im Zuge der Erstellung des Pflichtenhefts wurden dann gemeinsam die Pläne für die Einbindung der Notebooks in das zentrale ÖAMTC-Netzwerk ausgearbeitet.

Auf Grund der langjährigen Erfahrung von ITdesign war es möglich, den Standard-Client rasch zu implementieren und sich auf die zentralen Themen Security und Softwareverteilung zu fokussieren. Da die Notebooks unternehmenskritische Geräte sind, musste eine vorbeugende Systemüberwachung implementiert werden und der Sicherheit wurde überhaupt große Aufmerksamkeit geschenkt. Ein ausgetüfteltes Zertifizierungs- und Verschlüsselungssystem sorgt für die sichere Datenübermittlung. Dadurch haben die berechtigten Benutzer Zugriff auf alle notwendigen Daten, andererseits sind die Daten bei einem Gerätediebstahl oder unsachgemäßer Handhabung bestmöglich geschützt.

Die Pannen-Notebooks des ÖAMTC können heute über LAN, WLAN und GPRS mit der Zentrale kommunizieren. Neben der Diagnose- und Informationsfunktion können die Pannenfahrer mit den Laptops auch Kunden- und Auftragsdaten erfassen und zentral abgleichen, wodurch der Verwaltungsaufwand stark reduziert wird. Nach der Anpassung der Infrastruktur in den über Österreich verteilten ÖAMTC-Stützpunkten ist heute eine dezentrale Wartung der Geräte möglich.

„Bei dem engen Zeitrahmen und der komplexen Aufgabenstellung konnten wir unser Know-how in Sachen Systemintegration und unser Dienstleistungsangebot in Kernthemenbereichen wie Security, Desktop Management, Directory Integration optimal einsetzen", freut sich Michael Botek, Prokurist und Operations Manager bei ITdesign, über das gelungene Projekt.

www.itdesign.at

„Dieses Projekt beim ÖAMTC hat für alle Branchen Beispielcharakter, in denen Anwender unterwegs sind, sei es im Transportwesen, im Energiebereich oder beim effizienten Einsatz von Servicetechnikern." - **Michael Botek**, Prokurist und Operations Manager bei ITdesign

„Kinder bekommen: Ja. Alleine erziehen: Nein."

Zwei Jahre Informatik-Ausbildung nach der Matura und ein paar Semester Technische Mathematik-Studium an der TU Wien genügten ihr: Dann startete Sabine Fleischmann ins Berufsleben. Heute ist die Mutter eines achtjährigen Sohnes Vertriebsleiterin Mittelständische Wirtschaft bei Microsoft Österreich und zudem Mitglied der Geschäftsleitung. Monitor-Mitarbeiterin Christine Wahlmüller sprach mit ihr über Frauen und IT in Österreich.

„Ich wünsche mir, dass die Klischees aus der Arbeitswelt endlich einmal verschwinden, das wirkt sicher abschreckend für viele Frauen." - **Sabine Fleischmann**, Vertriebsleiterin Mittelständische Wirtschaft bei Microsoft Österreich und Mitglied der Geschäftsleitung

(Foto: Franz Cyhlar)

Sie sind sehr jung ins Berufsleben eingestiegen und haben sich die IT-Branche ausgesucht - haben Sie das jemals bereut?

Nein, bereut habe ich meinen raschen Berufseinstieg nie. Es stimmt, ich war immer schon sehr jung, vor Microsoft war ich bei Oracle im Consulting, dann hat mich der Geschäftsführer von Microsoft gefragt, ob ich nicht einen Consulting-Bereich neu bei Microsoft aufbauen möchte. Da war ich 26 und habe nicht lange überlegt. Das war schon eine reizvolle Aufgabe. Vorgestellt hätte man sich für die Aufgabe einen Mann um die 40 und dann kam ich, eine junge Frau. Das war schon spannend. Wir haben zu zweit begonnen und im ersten Jahr vier Leute dazu aufgenommen. Ich hatte also auch schon sehr früh Personalverantwortung und war bei Veranstaltungen oft als Frau die einzige.

Hat Sie das gestört oder gab es Situationen, die für Sie schwierig waren?

Eigentlich nicht, wenn man sich professionell präsentiert, ist das kein Thema. Und die IT-Branche hat mich einfach interessiert, ich wollte immer schon etwas Innovatives, Neues machen. So gesehen war Microsoft für mich ein Glücksfall, da bekam ich die Chance, in etwa alle drei Jahre etwas Neues zu machen.

Irgendwann kam Ihnen dann aber ein Baby dazwischen...

Ja, richtig, mein Sohn kam 1996 zur Welt, da war ich gerade etwas mehr als ein Jahr bei Microsoft. Meine Karenzzeit dauerte aber nur acht Monate und ich war auch während dieser Zeit geringfügig für die Firma im Einsatz. Irgendwie konnte ich mir nicht vorstellen, nur zu Hause zu sein. Arbeiten macht mir einfach Spaß. Ich möchte immer berufstätig sein. Nach meiner Karenz war ich dann für eine andere Abteilung, Business Development im Bereich von Softwareentwicklungspartnern, verantwortlich. Im Mai 2001 übernahm ich die Abteilung Microsoft Services und seit einem Jahr habe ich die jetzige Position als Vertriebsleiterin KMU.

Jetzt kommt die klassische Frage: Und wie haben Sie Kind und Karriere unter einen Hut gebracht?

Also es ist schon so: Bekommen müssen wir Frauen die Kinder, aber das heißt nicht, dass wir sie auch alleine erziehen müssen. Zum Beispiel war auch mein Mann, er ist Unternehmensberater, für drei Monate zu Hause bei unserem Sohn, und danach haben wir ein Kindermädchen engagiert. Jetzt mit acht Jahren geht er in eine Ganztagesschule und ich finde, das ist ein tolles Modell. Außerdem sind immer entweder mein Mann oder ich abends zu Hause.

Haben Sie jemals ein schlechtes Gewissen gehabt oder denken sich, es wäre besser gewesen, mehr Zeit mit Ihrem Sohn zu verbringen?

Ich denke, es muss auch möglich sein, als Frau weiterhin einer Tätigkeit nachgehen zu können. Und da gehört sicher auch ein gesellschaftliches Umdenken her. Manchmal bekomme ich schon - vor allem von anderen Frauen, die zu Hause sind - vermittelt, dass ich eine Rabenmutter bin. In anderen Ländern funktioniert die gesellschaftliche Toleranz und Rückkehr von Frauen nach der Karenz ins Berufsleben viel besser. Österreich ist da leider ein ziemlich altmodisches Land.

Altmodisch ist ein gutes Stichwort. Ist das auch ein Grund, warum so wenige Mädchen sich nach wie vor für die IT-Branche entscheiden?

Ja, ich denke schon. Es gibt auch noch viele Klischeevorstellungen. Viele wissen nicht, wie es in der IT aussieht. Auch die vielen möglichen Berufsbilder werden kaum oder viel zu wenig vermittelt. Ich glaube auch, dass sich schon sehr früh in der Erziehung etwas ändern muss. Ganz wichtig ist, weiterhin viel Aufklärungsarbeit zu leisten, Einrichtungen wie der Töchtertag sind z.B. eine gute Sache.

Trotz aller Initiativen ist die Frauenrate in der IT-Branche immer noch sehr niedrig. Woran liegt das?

Ja, das wundert mich auch, dabei bietet zum Beispiel mein Job genau das, was sich viele Frauen in punkto Job wünschen: freie Zeiteinteilung und viel mit Menschen zu tun haben. Trotzdem liegt bei mir bei den Bewerbungen die Frauenrate konstant seit Jahren bei rund zehn Prozent. Insgesamt habe ich unter meinen 41 Mitarbeitern mittlerweile zehn Frauen, allerdings eher im Marketing- und Sales-Bereich. Damit liegt meine Abteilung etwas über dem Schnitt: Insgesamt liegt der Frauenanteil bei Microsoft derzeit bei 17,2% bei rund 200 Mitarbeitern.

Was würden Sie sich wünschen und wie sehen Ihre eigenen Pläne für die nächste Zukunft aus?

Ich wünsche mir, dass die Klischees aus der Arbeitswelt endlich einmal verschwinden, das wirkt sicher abschreckend für viele Frauen. Persönlich freue ich mich, dass ich mit meinem Team ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr im Juni abschließen werde, diesen Erfolg will ich natürlich auch in Zukunft fortsetzen. Wir werden uns bemühen, KMU in punkto Unternehmens-IT noch besser zu informieren und beraten. Mein Tipp ist, bei der Auswahl von IT ähnlich umsichtig vorzugehen wie bei der Wahl eines Arztes. ❑

Informationsbeschaffung ist eine der wichtigsten Aufgaben bei der ERP-Systemauswahl

Jedes Jahr - so schätzen Kenner - suchen gut 3.000 Österreichische Unternehmen nach einer neuen Business Software. Keine tägliche Aufgabe, wenn man sich überlegt, dass man die neue Software mit viel Aufwand installieren und dann gut 8 bis 12 Jahre betreiben möchte.

Dr. Eric Scherer, intelligent systems solutions (i2s) GmbH, Zürich,
und Mag. Christoph Weiss, ADV, Wien

Da ist es wichtig, dass man das Angebot kennt, um das optimale System zu finden und Fehlentscheidungen zu vermeiden. Mit weit über 200 ERP-Systemen auf dem deutschsprachigen Markt ist das Angebot aber mehr als unübersichtlich. Hier das richtige System zu finden, die richtigen Fragen zu stellen und dann auch noch die richtigen Antworten zu bekommen, ist gar nicht einfach.

Auf der Jagd nach Informationen

Die Suche nach einer neuen Business Software stellt Entscheidungsträger vor eine ganze Anzahl von Aufgaben. Informationsbeschaffung gehört zu den wichtigsten Aufgaben, die einem Anwenderunternehmen die notwendige Orientierung über die Möglichkeiten und Unmöglichkeiten des Marktes verschafft. Diese Informationsbeschaffung ist auf Grund der schieren Menge an verfügbarer Information bereits schwer, darüber hinaus ist es eine schwierige Aufgabe, die erhaltenen Informationen zu bewerten und die wirklich aussagekräftigen Daten zu extrahieren.

Frühzeitig individuelle Informationen finden

Fängt man einmal mit der Evaluation an, wird man schnell feststellen, wie schwierig es ist, einmal 10, 12 oder mehr verschiedene Systeme zu begutachten. Um hier Abhilfe zu bieten, wurde von der RWTH Aachen schon vor bald 20 Jahren mit dem Aufbau einer umfassenden Datenbank begonnen, in der ERP-Systeme detailliert anhand von Kriterien erfasst wurden. Seit einiger Zeit wird die „Aachener Datenbank" unter dem Label „IT Matchmaker" auf dem Internet angeboten.

	Produkt-suche	Vor-selektion	Produkt-beurteilung	Projekt-planung
Fachzeitschriften/Fachliteratur	◉	◉	○	◉
Konferenzen/Seminare/Tagungen	◉	◉	○	◉
World Wide Web / Internet	●	○	○	○
Marktforschungsinstitute (z.B. Gartner)	●	●	◉	○
Messen (z.B. ITNT, CeBIT, Systems)	●	◉	○	○
Marktübersichten (z.B. ISIS-Report, Lünendonk)	●	●	○	○
Herstellerinformationen	◉	◉	○	○
it-matchmaker.com	●	●	●	○
ERP-Zufriedenheitsstudie	○	○	●	●
Anbieterpräsentationen/Protokolle	○	●	●	◉
Referenzen/Referenzbesuche	○	○	◉	●

○ Ungeeignet ◉ Teilweise geeignet ● Gut geeignet

© i2s Zürich, 2005 – www.i2s-consulting.com

Informationsquellen zur Auswahl von Standardsoftware

Neben ERP-Systemen sind hier auch CRM, SCM, e-Shops, Instandhaltungsmanagement- und Warenwirtschaftssysteme erfasst, zur Zeit über 600 verschiedene Systeme. Die verschiedenen Systeme werden dabei detailliert mit bis zu 2.000 Kriterien charakterisiert, was eine individuelle Analyse möglich macht. Kritiker werden auch hier wegen der unübersichtlichen Anzahl von Kriterien wieder schimpfen. Die Anzahl begründet sich jedoch nicht mit einem Zwang zum Detail, sondern der Möglichkeit, alle Anforderungsprofile unternehmensspezifisch abzubilden. Die große Anzahl von Daten wird dabei von der Hochschule Aachen und anderen wissenschaftlichen Partnern regelmäßig validiert, um eine möglichst hohe Qualität der Daten zu gewährleisten. Gerade hierin liegt der Unterschied zwischen dem IT-Matchmaker, der - richtig angewendet - mit validierten Informationen einen echten Mehrwert bieten kann und zahlreichen „einfachen" Marktübersichten, die nicht viel mehr als einen ersten Überblick bieten können.

Mittels ERP-Zufriedenheitsstudie werden einmalige Fallstudien zur statistisch messbaren Größe

Das richtige System zu finden, ist jedoch nicht alles. Man muss ja auch die Einführung planen. Aber gerade was die Tricks und Kniffe einer solchen Einführungsplanung angeht, scheinen sich die Einsichten, die von den Anbietern präsentiert werden, immer wieder zu widersprechen. Hier bietet die ERP-Zufriedenheitsstudie Abhilfe, in dem sie aufzeigt, welche Aspekte einer ERP-Einführung bei welchem Anbieter besonders gut und besonders schlecht laufen. Die Regel ist einfach: Themen, die in aller Regel zu einer hohen Zufriedenheit führen, müssen zwar berücksichtigt werden, erfordern aber nicht eine besondere Aufmerksamkeit. Andererseits muss man Themen, die immer wieder problematisch sind, genau analysieren und überlegen, wie man diese im Rahmen des Projektes und dessen Organisation gut anpacken kann.

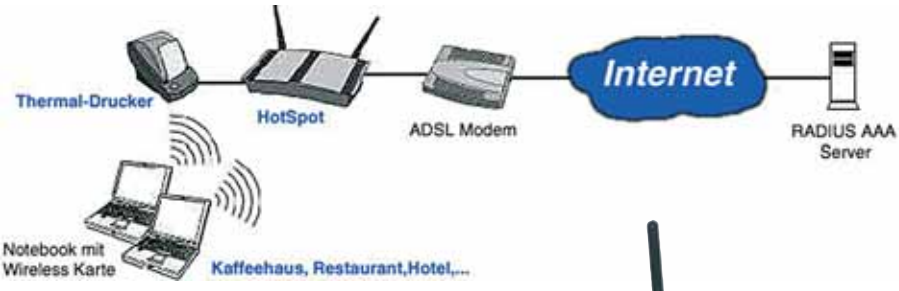
Dr. Eric Scherer *(scherer@i2s-consulting.com) ist Geschäftsführer der i2s GmbH in Zürich und Initiant der Initiative „ERP-Zufriedenheit", die im gesamten deutschsprachigen Raum den Praxiseinsatz von ERP-Systemen näher beleuchtet.*

Mag. Christoph Weiss *(weiss@adv.at) ist Vorstandsmitglied der ADV-Landesgruppe Wien/NÖ/Bgld. und betreut die ERP-Zufriedenheitsstudie in Österreich.*

Die Studie wird von Monitor als Medienpartner unterstützt. Mehr Informationen und die Möglichkeit, Ihre Meinung über Ihr ERP-System zu sagen, haben Sie unter www.erp-z.at.

„HOT SPOT“ bringt Wireless-LAN zum Gast

Kaffeehäuser, Hotels, Bahnhöfe, Flughäfen, Bibliotheken, Konferenzräume: Mit der Wireless-LAN-Ausrüstung von KSI wird Besuchern und Gästen eine umfassende Lösung geboten - vom Internetzugang bis zum Rechnungsdruck.



Schematischer Aufbau einer „HOT SPOT“-Lösung.

Überall dort, wo der Betreiber der Räumlichkeit seinen Gästen einen einfachen Internetzugang ermöglichen möchte, kann die „HOT SPOT“-Lösung von KSI zum Einsatz kommen. Jeder Gast (User) mit einem Laptop und Wireless-Schnittstelle kann diese Möglichkeit bei Bedarf nutzen. Überdies bietet der „HOT SPOT“ zusätzlich einen eingebauten 4-fach Switch, so dass sich auch ein „Festnetzanschluss“ realisieren lässt. Installiert und bedient wird der „HOT SPOT“ über die mitgelieferte, anwenderfreundliche Software.

Accounting inklusive

Will ein User einen Internetzugang, so meldet er seinen Bedarf dem Betreiber und dieser teilt ihm einen einmaligen „Usernamen“ und ein einmaliges „Passwort“ mit. Diese werden vom „HOT SPOT“ generiert und bieten einen Zugang für einen wählbaren Zeitrahmen. Der Abruf erfolgt entweder über einen angeschlossenen PC oder - noch einfacher - über einen optional angeschlossenen kleinen Thermaldrucker. Bei letzterem genügt ein Tastendruck und es kann gleich eine Rechnung für den Gast ausgedruckt werden, auf der alle notwendigen Informationen stehen.

Zur Einstellung des Zeitrahmens gibt es auch mehrere Möglichkeiten. Die Zeit kann einmalig absolut vergeben werden, d.h. der User hat einmalig die bestimmte Zeit zur Verfügung. Beendet er seine „Sitzung“ vor der Zeit, so verfällt die Restzeit. Der Zeitrahmen kann aber auch „akkumulativ“ gewählt werden, d.h. eine eventuelle Restzeit bei früherer Beendigung verfällt nicht, sonder der User kann mit dem gleichen Usernamen und Passwort zu einem späteren Zeitpunkt wieder einsteigen. Es kann dabei ein Zeitrahmen gewählt werden (zum Beispiel drei Monate). Innerhalb dieser Frist muss dann das Zeitguthaben aufgebraucht werden. So kann man sich auch leicht „Stammgäste“ schaffen.

Willkommen!

Hotspot KSI Internet Service

Benutzername:xxxxxxxx
Passwort:xxxxxxxx
Benutzungsart: Accumulation
Userart: Kurzuser
Verrechnungseinheit: 1
Gekaufte Zeit: 0:30:00
Preis gekauften Zeit : EUR5.00
Steuer : EUR1.00
Gesamtpreis : EUR6.00

Name des HotSpots: Wireless
keine Verschlüsselung

2005/2/11 12:05:34
S/N:000001
Please start your account before
2005/2/12 00:05:34
Please finish your usage time within 3 months after your first login
Vielen Dank !

So kann eine über Thermaldrucker gedruckte Rechnung aussehen.

Jeweils fünf Minuten vor Ablauf der Onlinezeit erscheint beim User ein Warnhinweis. Natürlich besteht die Möglichkeit, gegen erneute Zahlung die Sitzung zu verlängern. Weitere Features sind eine Rechnungslegung nach verbrauchter Zeit, sowie zahlreiche Sonderfunktionen (Abspeichern der gesamten „Login-History“, Statusbericht, Unterbrechen etc.) bis hin zur Generierung einer Rechnung mit aufgedrucktem Logo.

Die Firma KSI, Kontakt-Systeme Inter, bietet „HOT SPOTS“ für IEEE 802.11b (11 Mbps) und für IEEE 802.11g (54 Mbps, abwärtskompatibel auf IEEE 802.11b). Ebenso erhältlich sind Wireless Access Points, PCMCIA-Karten, PCI-Karten und Router.

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

PROMOTION

An den Rand verlegt

Mit seiner „Adaptive Edge"-Technologie erreicht HP mehr Performance im Netzwerk und vermeidet Engpässe insbesondere bei den zentralen Schaltstellen im Core.

Adolf Hochhaltinger

Auch wenn die Leitungen der Netzwerke immer schneller werden und in vielen Unternehmen schon jeder Mitarbeiter via „Fibre-to-the-desk" mit Gigabit-Tempo auf das Netzwerk zugreifen kann, so droht dennoch in vielen Fällen der Datenstau. Ursache ist dann die zentrale Kernstruktur (Core) des Netzwerkes, wo die Leitungen den steigenden Datentransfer nicht mehr bewältigen können.

Deshalb verlagert die „ProCurve Adaptive EDGE"-Architektur einen Teil derartiger Belastungen an den Rand des Netzes und fasst zudem mehrere parallele Netzwerkverbindungen zu einer logischen Verbindung zusammen. Dadurch wird die Komplexität von Design und Management des Netzwerkes reduziert und die Kosten sinken um 25 bis 30%.

Ein wichtiges Element der neuen Architektur wird ab Mitte 2005 die Produktfamilie „ProCurve EDGE Fabric" darstellen, erklärte Wenceslao Lada, Vice President und General Manager von HP ProCurve Networking Business, bei einer Präsentation in Wien.

Die nächste Generation

Er ging dabei auch kurz auf die Anforderungen an die nächste Netzwerk-Generation ein: allen voran ein schnellerer „Return of Investment" bei geringeren Anschaffungs- und Betriebskosten. Dies erfordert ein Netzwerk, das größere Funktionalität und höhere Performance zu leistbaren Preisen bietet. Es muss sich an eine breite Palette von Kundensituationen, Budgets und Anwendungsfälle anpassen können und dort ein Netzwerk der nächsten Generation etablieren, und dieses Netzwerk muss sein Verhalten dynamisch anpassen und seine Performance dynamisch optimieren, um auch den Ansprüchen neuer Anwendungen zu entsprechen. Es biete, so Lada, damit eine Alternative zu herkömmlichen Netzwerken, weil es nicht nur „Technologie" bietet, sondern vor allem auch „Business Value".

Die grundlegende Absicht der „Adaptive EDGE"-Architektur ist dementsprechend, ein Netzwerk zu schaffen, das den Business-Anforderungen optimal entspricht, indem es genauso reagiert, wie es die Geschäftstätigkeit des jeweiligen Anwenders erfordert.

Präsentierte in Wien die „ProCurve EDGE Fabric": **Wenceslao Lada**, Vice President und General Manager von HP ProCurve Networking Business

Dabei erhalten die einzelnen Switches am Rand (Edge) des Core die Vorgaben von der zentralen Steuerung im Core, die damit ihr spezielles Verhalten bestimmt. Während beispielsweise der allseits bekannte Radius-Server nur mit einem „Ja" oder „Nein" über die Zugangsberechtigung eines Clients entscheiden kann, definiert ProCurve in einer weitaus umfassenderen Weise sämtliche Zugriffsrechte des betreffenden Anwenders.

Entscheidung vor Ort

Beim traditionellen Netzwerk werden die Entscheidungen der Switches vom Core aus gesteuert; steht ein Switch vor einem Problem, so fragt er im Core nach, wie er damit umgehen soll. Dadurch steigt diese Belastung des Core mit der Anzahl der angeschlossenen Switches: mit ihrer steigenden Zahl wird es immer unwirtschaftlicher bzw. auch teurer, weitere Switches zuzuschalten.

Beim EDGE-Netzwerk dagegen liegt diese Entscheidungsleistung direkt bei den im Edge angesiedelten Elementen, sie setzen die Policy in konkrete Entscheidungen um, der Core wird dadurch entlastet.

Damit wird das Netzwerk wieder linear skalierbar, es wird gleich am Rand entschieden, ob ein Client mit seinem Begehren hereingelassen oder abgewiesen wird. Außerdem werden dadurch die sicherheitsrelevanten Vorgänge direkt an den Eintrittspunkt des Clients verlegt, weg vom Core.

Dementsprechend läuft die Entwicklung hier auch in Richtung einer neuen Struktur: Beim „Intelligent EDGE" der Zukunft liegt rund um den Core eine zusätzliche Schicht von Switches, im Idealfall einer pro benutztem Port. Jeder dieser Switches bietet ein „Application Hosting Environent" und beherrscht eine Reihe von Netzwerk-Kontrollmöglichkeiten wie zum Beispiel Load Balancing, Deep Packet Inspection, Caching und Encryption. Der Switch nimmt jeweils die Anfrage eines Clients entgegen und verbindet ihn (falls zugangsberechtigt) über das EDGE Fabric di-

rekt mit dem „Ziel seiner Wünsche“ - einem File Server, einem anderen Client oder dem Internet. Auch jene Elemente, die heute im Core angesiedelt sind, wie etwa Server, werden dann „außerhalb“ des EDGE-Fabric angesiedelt sein und für jeden ihrer Ports auf einen Switch zugreifen, der sie mit einem der jeweiligen Clients verbindet.

Sanfter Übergang

Dabei wurde speziell darauf Bedacht genommen, dass die Migration von Anfang an ohne Brüche verläuft. So kann ein traditionelles Netzwerk erst einige Migration Drivers übernehmen und später die erste EDGE-Struktur aufbauen und gewinnt bereits dadurch ein Mehr an Performance, eine einfachere Struktur und eine höhere Verfügbarkeit. Mit der völligen Umstellung auf die EDGE-Architektur ergibt sich eine Einsparung von 25 bis 30% der Netzwerkkosten sowie die gesamte Palette an Vorteilen wie beispielsweise höchste Skalierbarkeit, höchste Verfügbarkeit und eine weniger komplexe Struktur des Netzwerkes. Die EDGE-Fabric wird damit zu einer wirtschaftlichen Alternative zu traditionellen Produkten für den Netzwerk-Kern wie etwa klassische Routing-Switches. Bei diesen neuen Interconnect-Geräten für das lokale Netzwerk kommen übrigens neue Technologien zum Einsatz, die HP im Juni 2004 von Riverstone Networks erworben hat. In Kürze kommt die neue Produktreihe ProCurve Switch 6400cl auf den Markt, eine Familie von Hochleistungs-Switches für 10 Gigabit Ethernet. Auch die bewährten Routing Switches der Serie 9300 werden um neue Funktionen erweitert.

Fazit

Mit der „ProCurve Adaptive EDGE Architecture“ bietet HP eine neue Generation von leistungsfähiger und wirtschaftlicher Netzwerk-Technologie, die zudem auf bestehenden Standards basiert und höchste Zuverlässigkeit und Performance bieten soll. Sie bringt damit dem Anwender dort Vorteile, wo es ihm am meisten nützt: bei seinem eigenen Business.

HP ProCurve in Österreich

„Mit der Eröffnung des neuen Unternehmensbüros von HP am Wienerberg geht HP den nächsten Schritt in eine gute Zukunft - in Österreich wie auch weltweit. Alle Mitarbeiter rücken nun an dem einen Wiener Standort noch enger zusammen, was allen Kunden zu Gute kommt. Gerade als eigenständiger Businessbereich profitiert HP ProCurve von diesem modernen Arbeitsumfeld und den internen Kommunikationsstrukturen, die mit Open Space, e-clubs und einer totalen Vernetzung via flächendeckendem WLAN und VoIP im neuen Gebäude perfekt umgesetzt wurden. Das neue Unternehmensbüro repräsentiert die technologische Führerschaft von HP auf dem Markt, die sich auch in den innovativen Produkten von HP ProCurve widerspiegelt. Mit der Adaptive EDGE-Architektur ermöglicht HP ProCurve höchste Leistung, Einfachheit und Flexibilität im Netzwerk. Der Erfolg bestätigt unseren Weg: Im Switching-Bereich ist HP ProCurve das am Markt am stärksten wachsende Unternehmen. Und wir sind sicher, dass wir in der neuen Infrastruktur am Wienerberg diesen Weg auch in Zukunft erfolgreich weiter beschreiten werden.“ - Mag. **Rainer Doppler**, ProCurve Area Category Manager, HP ProCurve Networking Business

Avaya-Tenovis: Start ins Jahr 2005

Der Zusammenschluss ist abgewickelt, jetzt gilt es die gute Ausgangssituation zu nützen.

Die beiden Unternehmen „ergänzen sich sowohl im Produkt- als auch im Lösungsbereich optimal“, freute sich Walter Becvar, Managing Director von Avaya-Tenovis, beim Ausblick auf das Jahr 2005. Aus dem Zusammenschluss der Kommunikationsdienstleister Avaya und Tenovis im letzten Herbst ist ein Unternehmen mit rund 20.000 Mitarbeitern in 90 Ländern und mehr als 200.000 Kunden allein in der EMEA-Region entstanden.

Ob KMUs oder Großunternehmen - der Fokus liegt bei Lösungen im Bereich Business Kommunikation auf Voice Over IP, Call- und Contact-Center sowie Mobility-Lösungen. „Dazu kommen einerseits die integrierte Vertriebs- und Serviceorganisation sowie die umfangreiche europäische Kundenbasis von Tenovis und Avaya. Ein Drittel der weltweiten Ausgaben für Unternehmenskommunikation bis 2007 - mit einem Wachstum von 31 Milliarden US-Dollar im Jahre 2004 auf 42 Milliarden US-Dollar im Jahre 2007 - wird allein auf die Region Europa, Naher Osten und Afrika entfallen“, meint Becvar.

Bereits jetzt ist Avaya-Tenovis (nach eigenen Angaben) weltweit die Nr. 1 in IP-Telefonie und repräsentiert den drittgrößten Provider von Kommunikationslösungen in EMEA sowie den zweitgrößten in Deutschland. Die Konvergenz von Sprach- und Datenübertragung, so Becvar weiters, stelle laut Analysten für das Jahr 2005 einen globalen Markttreiber dar. „Rechnet man bei den IT-Ausgaben mit einem weltweiten Wachstum von 5-7% im laufenden Jahr, sind es bei IP-Telefonsystemen fast 90%.“ Die klassische Telefonie werde bereits von Voice Over IP überholt, und Avaya-Tenovis könne hier auf ein Top-Lösungsportfolio verweisen, das sich punktgenau an die individuellen Kundenbedürfnisse anpassen lasse. „Wir sind für die konvergente Revolution bestens aufgestellt“, betont Becvar.

„Rechnet man bei den IT-Ausgaben mit einem weltweiten Wachstum von 5 bis 7% im laufenden Jahr, sind es bei IP-Telefonsystemen fast 90%.“ - **Walter Becvar**, Managing Director von Avaya-Tenovis

Die Daten aus dem ersten Quartal des Fiskaljahres 2005 unterstreichen die gute Ausgangslage: Avaya konnte den Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 18% auf 1,148 Mrd. US-Dollar erhöhen, und auch der Gewinn stieg in den Kerngeschäftsfeldern auf 88 Mio. US-Dollar. Für 2005 wird ein Umsatzwachstum um ca. 25% prognostiziert.

www.avaya.de

„Österreich muss sich internationalen Anforderungen stellen“

UTA von Tele2 geschluckt, aus Eunet, Tiscali und Nextra wird Eunet neu, Comquest wandert zu eTel - die Verdichtung am österreichischen Telekom-Markt schreitet munter fort. Wie sieht die Zukunft aus? MONITOR Autorin Christine Wahlmüller sprach darüber mit Joachim Grendel, Telekom-Experte der Boston Consulting Group.

Herr Grendel, wie sehen Sie die Entwicklung des österreichischen Telekom-Marktes 2005?
Kurz zusammengefasst: Telekommunikation ist länder- und grenzenüberschreitend. Die Anbieter - auch die österreichischen - müssen sich den internationalen Anforderungen stellen. Der Wettbewerb wird noch zunehmen, der Verdichtungsprozess ist noch nicht zu Ende. Als ersten Schritt hat jetzt Tele2 UTA gekauft, und so wird es auch weitergehen. Bei den Mobilfunkunternehmen wird dies 2005 wahrscheinlich noch nicht geschehen, da wird es erst in zwei bis drei Jahren - auch nach Klärung der regulatorischen Fragen - eine Übernahme geben. Interessant ist die österreichische Preisentwicklung im Mobilfunk, zusammenhängend mit dem starken Wettbewerb, diese Situation gibt es anderswo nicht in dieser Form.

Wird sich 2005 die Preisspirale für TK-Leistungen weiter nach unten bewegen?
Mit Sicherheit bei den Breitband-Produkten, denn da ist der Markt heiß umkämpft. Österreich ist ja in punkto Breitband etwas zurückgefallen. Alle Anbieter adressieren jetzt aber dieses Thema. Vor allem Tele2/UTA, aber auch die Kabelbetreiber wie UPC werden da sicher 2005 Druck erzeugen.

Wird VoIP 2005 ein ähnlich starkes Zugpferd wie Breitband?
Das ist klar segmentspezifisch zu sehen: Im Businessbereich haben viele Unternehmen ja bereits die Vorteile erkannt, und alle großen und mittelgroßen Firmen nutzen VoIP schon heute sehr intensiv. Um neue Kunden zu gewinnen, geht es jetzt eher darum, sich auf KMUs und Privathaushalte zu konzentrieren. Mit zunehmender Verbreitung von Breitband-Internet wird aber auch hier VoIP ein Thema werden. Dabei kommt es wiederum darauf an, wie die Telekom Austria und die Kabelnetzbetreiber ihre Breitbandpolitik gestalten.

Was sehen Sie insgesamt für Produkttrends?
Wie gesagt, Breitband, VoIP, und außerdem wird das Handy bzw. Mobilfunk weiter stark als Technologie genutzt werden. Da die Preise für das mobile Telefonieren so niedrig sind, ist der Anreiz für VoIP im Mobilfunkbereich sehr gering. Mobilfunker werden daher wenig Interesse haben, VoIP einzuführen.

Stichwort Mobilfunk, welche Entwicklung sehen Sie da, z.B. auch in punkto mobile Zusatzdienste?
Der Preisverfall im Mobilfunkbereich ist noch nicht am Ende. Am österreichischen Markt herrscht ein sehr intensiver Wettbewerb, da ist es z.B. in Osteuropa einfacher, weil es dort viel weniger Anbieter gibt. Was die mobilen Zusatzdienste betrifft, werden sie sich im Privatkundenbereich nur sehr langsam und erst langfristig, in etwa drei bis fünf Jahren, durchsetzen. Bei den Businesskunden allerdings ist schon früher mit einer Nutzung dieser Dienste zu rechnen.

Welcher Betreiber ist für Sie 2005 am spannendsten?

„Der Konsolidierungsprozess wird sich nicht nur in Österreich, sondern auch insgesamt in Europa fortsetzen.“ -
Joachim Grendel,
Telekom-Experte der Boston Consulting Group

Mit Sicherheit Tele2/UTA. Ich finde das Geschäftsmodell bei Tele2 sehr interessant. Sie ist mit Festnetz-Telefonie groß geworden, dann kam Internet dazu, jetzt auch noch Mobilfunk. Man wird sehen, wie Tele2 die Änderung ihres kapitaloptimierten Geschäftsmodells nach der Akquisition von UTA verkraften wird.

Welche Chance hat Österreich im internationalen Umfeld?
Die Telekommunikation insgesamt wird zunehmend internationalisiert. Der Konsolidierungsprozess wird sich nicht nur in Österreich, sondern auch insgesamt in Europa fortsetzen. Was das für die österreichischen Anbieter bedeutet, ist langfristig eine Eingliederung bzw. Integration in europäische Konzerne. Die Telekom Austria hat es geschafft, sich in Osteuropa gut zu positionieren und Osteuropa ist ein wachsender, ausbaufähiger Markt.
www.bcg.com

Rittal Handbuch 31

Das neue Rittal Handbuch 31 vereint den 1.200 Seiten starken Katalog, die kompakte CD-ROM und die Rittal Internetseiten.

Die Anforderungen an Maschinen, Anlagen oder IT-Infrastrukturen wachsen permanent. Dem passt sich Rittal, Systemanbieter für Schaltschrank- und Gehäusetechnik, stetig an. Damit der Kunde - unabhängig von Branche und Anwendung - übersichtlich seine Systemlösung zusammenstellen kann, gibt es jetzt das neue Handbuch 31. Unter dem Motto „Komplett, Kompakt und Komfortabel“ vereint es mehrere Informationsplattformen: den 1.200 Seiten starken Katalog, die kompakte CD-ROM und die stets aktuellen Rittal Internetseiten. Das Handbuch wurde sowohl hinsichtlich seines Aufbaues als auch hinsichtlich der digitalen Datenwelt an die aktuellen Trends angepasst. So gibt es nun gleich auf den ersten Seiten des Handbuches eine umfassende Übersicht, in der der Anwender seine richtige Schrank- bzw. Gehäusetype herausfindet. www.rittal.at

Anfang Februar überbrachten fünf junge Damen allen Rittal-Kunden, die sich für diese Service-Aktion angemeldet hatten, das neue Handbuch persönlich und erklärten die neuen Vorzüge.

Datendienste fürs Handy: Vom Flop zum Renner?

Durch mobile Datendienste ließe sich der Umsatz der Mobilfunker verbessern - lässt eine neue Studie von Roland Berger Consulting aufhorchen. Die größten Erfolgschancen im Privatkundenbereich hätten demnach M-Werbung, M-Messaging und M-Payment. Im Business-Bereich wären M-Sales, M-E-Mail und der mobile Kalender potenzielle Renner.

Christine Wahlmüller

Was machen Herr und Frau Österreicher nach wie vor am liebsten mit ihrem Handy? Richtig geraten: Telefonieren, telefonieren, telefonieren und SMS versenden. Und sonst nix. Das könnte sich bald ändern, meint Roland Berger-Berater Julian Pötzl bei der Präsentation einer diesbezüglichen Studie. „Fehlende Kundensegmentierung und mangelhafte Marktforschung, aber auch die falsche Positionierung der Produkte am Markt - bei so vielen Fehlern muss man sich nicht wundern, dass sich mobile Angebote bis dato nicht durchsetzen konnten", erklärt Pötzl. Weiters listet er Fehler im Produktmanagement und Controlling auf. „So bleiben im Prinzip hervorragende Produkte ebenfalls erfolglos, weil sie nicht richtig beworben, falschen Zielgruppen angeboten oder zum unpassenden Zeitpunkt lanciert werden", ergänzt der Telekom-Spezialist. „Beispielsweise wurden nie Produkte für die Gruppe der Early Adopters angeboten", wundert sich Pötzl.

Die Mobilfunkanbieter sind jedoch unter Zugzwang: Denn 1997 lag der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde in Österreich noch bei 80 Euro, während dieser Wert jetzt bereits unter 30 Euro liegt. „Rein durch geschicktes Pricing ließe sich der ARPU (Average Revenue Per User = Durchschnittsumsatz pro User) schon um 5% steigern, insgesamt wären bis zu 15% Umsatzverbesserung möglich", hat Julian Pötzl in seiner Studie berechnet. Am wichtigsten wären jedoch nützliche Produkte, die am Markt „einschlagen". Dann müsste nur noch der Preis stimmen und die für das Produkt notwendigen Endgeräte vorhanden sein.

Vier datensensitive Segmente hat Pötzl in seiner Studie herausgearbeitet: 1st Salary (Young Professionals, Studenten), SOHOMO (Small Office, Home Ofice, Mobile Office), Mid Life Leisure (Freizeit-User und Heimuser z.B. Hausfrauen) sowie Teenager. Jugendliche z.B. haben eine sehr hohes Interesse für Kommunikation (E-Mail, SMS) sowie Unterhaltung/Entertainment. Demgemäß müssten für diese Zielgruppe mobile Datendienste entwickelt werden, wobei auch darauf zu achten ist, dass Jugendliche höchst preissensibel sind, da sie ja nur über ein beschränktes Budget verfügen (Taschengeld!). Laut einer Kundenbefragung haben am Massenmarkt generell M-Advertising (mobile Werbung z.B. per SMS/MMS oder mobile Gutscheine), M-Messaging (z.B. Push to Talk, Instant Messages, E-Mail), M-Emergency Services (z.B. mobiles Babyphone, Gesundheitsmanagement), M-Ticketing und M-Payment die besten Akzeptanzchancen. Bei diesen Produkten könnten die Mobilfunker Deckungsbeiträge zwischen 65 und 85 Prozent des Umsatzes erzielen. Im Business-Bereich steht der Zugriff auf Unternehmensdaten von unterwegs an erster Stelle. M-Sales (mobiler Vertrieb inkl. Vertragsabschluss oder Bonitätsprüfung vor Ort), M-Calendar (Kalenderfunktion) sowie M-E-Mail sind die interessantesten Services.

Neunstufiges Konzept

Studienautor Pötzl schlägt den Mobilfunkern ein neunstufiges Konzept vor, um erfolgreich Value-Added-Services fürs Handy einzuführen. Zunächst muss der Marktbedarf erhoben werden. Zweitens muss die Konkurrenz beobachtet werden. Ausgehend von diesen beiden Faktoren ist das Umsatzpotenzial zu berechnen. Danach muss entschieden werden, ob das Produkt selbst entwickelt, gekauft oder in Kooperation mit einem Partner entstehen soll. Nicht zu vergessen die Deckungsbeitragsberechnung bzw. die positive Beantwortung der Frage: Was bringt mir das Produkt? Fällt die Entscheidung jetzt zugunsten des Produkts, so muss als nächstes eine geeignete Marktstrategie entworfen werden. Parallel dazu wird die Produktentwicklung gestartet. Punkt acht ist der Produktlaunch, der am besten über „Friendly User Groups" oder ausgewählte kleine Zielgruppen erfolgen sollte, rät Pötzl. Erst danach sollte das Produkt am Massenmarkt oder für die Zielgruppen en gros lanciert werden. Neunter Schritt, mit dem oft viel zu lange gewartet wird, ist ein effizientes Controlling, wichtig vor allem auch, um wieder Feedback in die neuerliche Produktentwicklung zu geben.

„Hervorragende Produkte bleiben erfolglos, weil sie nicht richtig beworben, falschen Zielgruppen angeboten oder zum unpassenden Zeitpunkt lanciert werden." - **Julian Pötzl**, Berater bei Roland Berger

Befragt, welches Produkt denn zur Zeit erfolgreich sei, musste Pötzl eingestehen: „Ich kenne kein Beispiel, wo es in Österreich funktioniert hat". M-Parking sei z.B. eine gute Initiative gewesen, der Fehler allerdings dabei: „Zu wenig Standardisierung, der User wünscht sich ein System österreichweit", glaubt Pötzl. Darauf werden wir vermutlich alle noch länger warten. Genauso wie auf andere sinnvolle und schnelle Datenservices via Handy.

www.rolandberger.at

„Vital Security"

Alasso, Distributor von Netzwerksicherheitslösungen, bringt die Appliance-Lösung von Finjan nach Europa.

Finjan Software ist ein amerikanisches Unternehmen, das als Spezialist für Erkennung und Abwehr von schädlichem Mobile Code groß geworden ist. Als Erfinder und Hersteller der First Strike Security Software wird Finjan Software überall dort eingesetzt, wo geschäftliche Transaktionen über das Internet, Extranet oder Intranet geschützt und abgesichert werden müssen. Mit der Vital Security 1Box bietet Finjan eine Sicherheitslösung als Appliance an, die drei verschiedene Bereiche kombiniert:

- URL-Blocking, AntiVirus- und Spam-Filtering,
- Verbesserung des SSL-Verkehrs,
- Dokumentenschutz für unerlaubten Zugriff und Weiterleitung.

www.allasso.de

Chance für Klein- und Mittelbetriebe: Frauen als Teleworker

Zumeist Männer in großen Unternehmen waren die bisherigen Nutznießer von Telearbeit in der IT-Branche. Das könnte auch anders sein. Auch für Klein- und Mittelbetriebe und vor allem Frauen kann Telearbeit von Vorteil sein, überlegten Vertreter der Wirtschaftskammer und des Fachverbands Unternehmensberater und Informationstechnologie (UBIT). Diese Strategie wurde beim Projekt „IKT für Frauen im Südburgenland" überprüft und für ausbaufähig befunden.

Christine Wahlmüller

Was hält Frauen oft von einer (qualifizierten) Tätigkeit ab? Richtig geraten, Kinder und damit verbunden Zeitmangel. Denn so lange die Kindergärten (v.a.) im ländlichen Bereich überhaupt nur vormittags geöffnet sind, haben Frauen einfach keine Möglichkeit, an einen Job auch nur zu denken. Abhilfe könnte da der Einsatz von Telearbeit bringen, heißt es in einer neuen von der EU geförderten EQUAL-Studie im Rahmen des Projekts „IKT für Frauen im Südburgenland".

„Telearbeit bringt gerade auch für KMUs große Vorteile", betonte Friedrich Bock, Obmann des Fachverbands UBIT bei der Präsentation des Studienbands Anfang Februar in Wien. Für Bock sind neben der Standortsicherung durch Telearbeit auch Aspekte wie Breitband-Internet-Versorgung, überhaupt der Einsatz modernster Technologie (vom Laptop bis zum Handy), die Stärkung der Kompetenzen der Klein- und Mittelbetriebe durch qualifizierte Beratung, die gestiegene Motivation der Mitarbeiter und insgesamt die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie von Bedeutung. Grundsätzlich zeigten die burgenländischen KMUs auch Interesse für Telearbeit: „Wir haben aber einen echten Erfahrungsmangel und Wunsch nach qualifizierter Beratung bemerkt", berichtete Studienautorin Reingard Ohnewein, selbst via Telearbeit bei Siemens Österreich beschäftigt.

Beratung in KMUs gefördert

Von 2002 bis 2004 wurde daher intensiv versucht, erstens KMUs in punkto Telearbeit zu informieren und aufzuklären, zweitens Telearbeit konkret in Betrieben einzuführen und drittens daraus Erfahrungen zu gewinnen. Beim Projekt selbst wurde der Einsatz von Unternehmensberatern gefördert. Dabei wurde untersucht, welche Arbeit sich überhaupt für Telearbeit eignet und welche technische Infrastruktur dabei notwendig ist. In zweitägigen Workshops mit Unternehmensberatern, Unternehmen und potenziellen Telearbeiterinnen wurde dann eine Lösung erarbeitet.

„Wir haben auch bemerkt, dass es vor allem dienstrechtliche Fragen sind, die auftauchen", schilderte Ohnewein aus der Praxis. So wurde im Zuge des Projekts auch ein Dienstzettel, speziell für Telearbeiter ausgearbeitet, der z.B. auch beinhaltet, wie viel Zeit oder wann ein/e Mitarbeiter/in zu Hause bzw. im Büro arbeitet. 200 Unternehmen wurden kontaktiert, 20 Beratungen wurden durchgeführt, insgesamt nur sechs Frauen konnten dann im Projekt auf Telearbeit „umsteigen".

Beispiel Steuerberatungskanzlei

„Ohne Telearbeit wäre eine Berufstätigkeit in diesem Ausmaß nicht möglich gewesen", zeigte sich Teilnehmerin Elke Theissl-Schulmeister über die neue Arbeitsform sehr zufrieden. Sie arbeitet in einer siebenköpfigen Steuerberatungskanzlei im Südburgenland mit sechs Frauen und einem Mann. Ihr Beispiel gilt als Pilotprojekt für die anderen Kolleginnen, die ebenfalls gerne die Möglichkeit der Telearbeit in Anspruch nehmen wollen. Die Burgenländerin hat zwar keine Kinder, absolviert aber zur Zeit die Ausbildung zum Steuerberater, die in Wien stattfindet. Ihre Lösung: Sie mietete eine Wohnung in Wien und ist mit Laptop und Internet-Anschluss für Teleworking optimal ausgestattet. Aber auch zu Hause in Rechnitz arbeitet sie per Computer und ADSL-Internet-Anschluss für die Firma z.B. am Abend oder am Wochenende. „Die Arbeitszeit ist jetzt flexibler, allerdings ist eine gute Organisation und Selbstdisziplin notwendig", resümiert Theissl-Schulmeister ihre Erfahrungen.

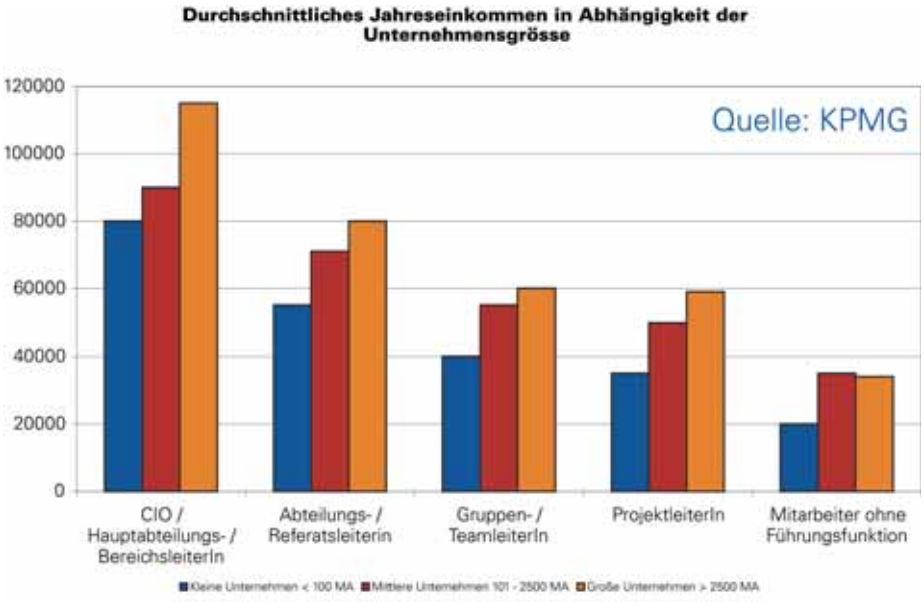
Teleworkerin **Elke Theissl-Schulmeister** (l.) und Studienautorin **Reingard Ohnewein** (Foto: Christine Wahlmüller)

„Das Projekt hat gezeigt, dass Teleworking nicht für alle, aber für bestimmte Branchen wie Steuerberater, Notare, den Kreativ-Bereich wie etwa Webdesigner, Werbefachleute, insgesamt für viele Dienstleistungsbetriebe ein Thema sein kann", ist Studienautorin Reingard Ohnewein überzeugt. „Vorausgesetzt, die Unternehmen sind bereit, das Arbeiten von zu Hause auch zuzulassen. Und die MitarbeiterInnen erfüllen ihre Aufgaben, egal ob im Büro oder zu Hause." Telearbeit ist jedenfalls bereits eine gewisse Größe im Arbeitsalltag: Von den knapp vier Mio. Erwerbstätigen in Österreich arbeitet rund ein Zehntel von zu Hause (Quelle: Statistik Austria, Jahr 2003).

Studie: Telearbeit in kleinen und mittleren Unternehmen, (Hg.) WKO Burgenland. Eisenstadt. Dezember 2004, 119 Seiten. Bestellung kostenfrei unter ubit@wko.at
Weitere Informationen: www.ubit.at

Große Unternehmen zahlen mehr

Große Unternehmen zahlen um 35% mehr Gehalt als kleine Firmen - dies ergab eine von der KPMG österreichweit durchgeführte Online Umfrage bei 300 Gesellschaften aus 14 verschiedenen Branchen über die Personalausstattung und das Gehaltsniveau von IT-Abteilungen.



Die durchschnittlichen Bezüge der CIOs liegen bei EUR 95.000 pa, jene für alle anderen IT-Funktionen hingegen in einer Bandbreite zwischen EUR 40.000 und EUR 50.000 pa. Es ist aber auch erkennbar, dass die MitarbeiterInnen in Führungsfunktionen im Durchschnitt eine höhere Arbeitszeit aufweisen als MitarbeiterInnen ohne Führungsfunktion.

Ing. Mag. Dr. Michael Schirmbrand, Geschäftsführer der KPMG Alpen-Treuhand GmbH, erläutert: „In unserem Nachbarland Deutschland wurde bei ähnlichen Untersuchungen ein durchwegs 20 bis 25% höheres Gehaltsniveau festgestellt; ein Umstand, der sich aus den höheren Lebenserhaltungskosten schließen lässt, da vor allem in den Ballungszentren Deutschlands (v.a. München und Frankfurt) ein noch höheres Niveau vermerkt wurde, als in ländlicheren Gebieten".

Die durchschnittlichen IT-Personalkosten liegen bei 30% des gesamten IT-Budgets, wobei in diesem Bereich eine Schwankungsbreite zwischen 10 und 50% festgestellt werden konnte. Der Stellenwert des IT-Personals ist im Vergleich zu den anderen Abteilungen der Gesellschaften tendenziell höher eingestuft, ebenso wurde beim Vergleich des Gehaltsniveaus mit dem Gehalt von anderen Abteilungen ersichtlich, dass etwa bei 50% der Gesellschaften den IT-MitarbeiterInnen ein höheres Gehalt zugestanden wird als den KollegInnen.

Das durchschnittliche Einstiegsgehalt liegt bei wenig bis gering qualifizierten MitarbeiterInnen bei etwa EUR 1.500, BewerberInnen mit mittlerer Qualifikation erhalten rund EUR 2.100. Mit durchschnittlich EUR 2.950 Einstiegsgehalt beginnen hoch und spezifisch qualifizierte Mitarbeiter, wobei in diesem Bereich auch bis zu EUR 4.000 angeboten werden.

In der Studie wurde die Gehaltsentwicklung in den Jahren 2001 bis 2003 beleuchtet. Festgestellt wurde dabei, dass nach dem IT-Boom die Gehaltssteigerungen tendenziell geringer ausgefallen und keine sprunghaften Steigerungen zu verzeichnen sind. Lagen die Steigerungen im Jahr 2001 noch bei 6%, reduzierte sich diese im Jahr 2003 auf durchschnittlich 2,9%.

Unternehmensgröße bestimmt Höhe des Gehaltes

Die Studie zeigt, dass größere Unternehmen im Schnitt ihren MitarbeiterInnen in allen Hierachiestufen ein höheres Jahresgehalt bieten als kleinere Unternehmen - im Durchschnitt 35%. MitarbeiterInnen bei mittleren Unternehmen verdienen um durchschnittlich 27% mehr als bei kleineren Unternehmen und um 11% weniger als bei Großunternehmen.

Etwa jedes zehnte Unternehmen in Österreich hat eine dezentrale IT mit zentralem CIO; was bedeutet, dass die Struktur der IT-Unternehmen bei zwei Drittel zentralisiert in der Gesellschaft ausgebildet ist. Der Rest der Firmen betreibt die IT dezentralisiert.

„Die Funktion des CIO ist innerhalb der Unternehmen oft nicht klar geregelt. Es konnte unerwartet festgestellt werden, dass bei einem Drittel der befragten Unternehmen keine oder mehrere Personen die Funktion eines CIO innehaben", so Michael Schirmbrand.

Kleine Unternehmen: Mehr Geld für Schulungen

Die Auswertung der Schulungszeiten zeigt, dass deren Umfang nicht in Zusammenhang mit der Funktion steht. In Korrelation zum vorhandenen Umfang an verfügbaren Arbeitstagen für Weiterbildungsmaßnahmen zeigt sich, dass MitarbeiterInnen ohne Führungsfunktion mehr Schulungszeit angeboten werden, die finanziellen Mittel hierfür jedoch geringer sind.

Im Durchschnitt werden stehen pro Mitarbeiter vier bis fünf Schulungstage zur Verfügung, die durchschnittlichen Kosten für Schulungsmaßnamen liegen zwischen EUR 2.000 und EUR 2.700 pro Jahr. Der Weiterbildung wird bei kleineren Unternehmen ein höherer Stellenwert eingeräumt als größeren Unternehmen, demnach sind auch die Ausgaben für Weiterbildungsmaßnahmen bei kleineren Unternehmen höher als bei größeren Gesellschaften.

www.kpmg.at

Neue Bildungszertifizierung

Bildungszertifizierung erstmals im IT-Kollektivvertrag verankert.

Um den besonderen Stellenwert der ständigen fachlichen und persönlichen Aus- und Weiterbildung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern zu unterstreichen, haben der WKÖ-Fachverband UBIT und die Gewerkschaft der Privatangestellten (GPA) das Bildungszertifikat entwickelt.

Das Bildungszertifikat ist österreichweit gültig und dokumentiert die Bereitschaft der Unternehmen und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine aktive Rolle im Prozess des lebensbegleitenden Lernens verantwortungsvoll wahrzunehmen. Die Erlangung des Bildungszertifikats ist selbstverständlich freiwillig. Sie wird für Unternehmen, die eine entsprechende Größe und Personalentwicklung aufweisen, empfohlen. Um das Zertifikat für Bildung zu bekommen, müssen klar definierte Anforderungen erfüllt sein.

Die Zertifizierung erfolgt durch incite (institute for management consultants and information technology experts) als Weiterbildungsinstitution des Fachverbandes Unternehmensberatung und Informationstechnologie der WKÖ.

Details zur Bildungszertifizierung, dem Modell mit Vorbildwirkung für alle Wirtschaftszweige, stehen in Kürze auf einer eigenen Homepage mit der Adresse www.bildungszertifizierung.at zur Verfügung.

„Wir stellen mit der Bildungszertifizierung eine sozialpartnerschaftliche Aktion vor, die langfristig positive Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft haben könnte, ohne dabei auf staatliche Regulierungen oder Steuergelder zu setzen." - **Paul Michal**, Obmann der Berufsgruppen der Informationstechnologen im Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT) der Wirtschaftskammer Österreich

Microsoft Software kostengünstig für Studenten

Microsoft bietet vergünstigte Software für rund 200.000 Studierende und startet erstmals ein europaweites Forschungsförderungsprogramm.

Um den mehr als 200.000 österreichischen Studierenden den Zugang zu moderner Software - legal und kostengünstig - zu erleichtern, hat das Unternehmen nun das Pilotprojekt studentoptions.com gestartet. Studierende können unter www.studentoptions.com die aktuelle Microsoft Software zu einem wesentlich vergünstigten Preis kaufen. Die Software kann nach dem Studium legal weiter verwendet werden. Ebenfalls neu ist das Microsoft Research PhD Scholarship Programm: Es bietet ab 2005 europaweit Studierenden für hochqualitative Forschungsleistungen spezielle Förderungen. Microsoft präsentierte für 2005 auch das europaweite Microsoft Research PhD Scholarship Programm, an dem auch heimische PhD-Studierende (Doktorat) ab Oktober 2005 teilnehmen können. Dieses Programm wird europäische Studierende in den Forschungsbereichen EDV, Mathematik, Physik und Elektrotechnik fördern - es unterstützt aber auch besonders übergreifende Arbeiten in die Bereiche Biologie, Chemie, Medizin, Wirtschaft und Sozialwissenschaften. Details zu diesem Programm finden sich unter: http://research.microsoft.com/ero/phd/

Eine weitere Microsoft-Initiative speziell für Studierende ist der Microsoft Imagine Cup. Dieser weltweit veranstaltete Wettbewerb bietet Studierenden die Chance, ihre innovativen Lösungen und damit ihre Kreativität und Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen, sich über Landesgrenzen hinweg auszutauschen und internationale Netzwerke zu bilden.
http://de.theSpoke.net/Austria

„Microsoft möchte mit diesem Projekt Studierende dabei unterstützen, moderne Software legal und preiswert einzusetzen, um die Ausbildungszeit optimal zu nutzen und erfolgreich ins Arbeitsleben zu starten." - Mag. **Kurt Ferstl**, Leiter des öffentlichen Bereichs bei Microsoft Österreich.

First Austrian Women Cisco Networking Academy

Laut einer länderübergreifenden EU-Studie sind Frauen in der IT-Branche nach wie vor unterrepräsentiert.

Die First Austrian Women Cisco Networking Academy, ein Private Public Partnership zwischen Cisco Systems, dem abz.austria sowie dem Frauenbüro der Stadt Wien, versucht diesem Trend entgegenzuwirken.

Der erste Lehrgang der Academy ist soeben zu Ende gegangen. Für den zweiten Lehrgang, der im März dieses Jahres beginnt, vergibt Cisco Systems erstmals ein Stipendium. Das Stipendium im Wert von 3.700 Euro umfasst die Kosten aller vier Module des Lehrganges. Cisco Systems will mit dem Stipendium ein Zeichen setzen.

Die First Austrian Women Cisco Networking Academy bildet seit September 2004 Frauen zu Netzwerkspezialistinnen aus.

Die Ausbildung wird von Trainerinnen des abz.austria durchgeführt. Zusätzlich zur Ausbildung haben die Teilnehmerinnen die Möglichkeit mit einem Personal Coach das zukünftige Berufsbild zu erarbeiten sowie für das Berufsumfeld wichtige Social Skills wie z.B. Kommunikationsfähigkeit, Konfliktmanagement oder Zeitmanagement zu trainieren.

Die Ausbildung besteht aus vier Modulen zu je 70 Einheiten. Voraussetzung für die Teilnahme sind Basis-Englischkenntnisse und Grundkenntnisse in Windows und Internet.

www.abzaustria.at

IT-Jobs: Das Ende der mageren Jahre?

Seit 2001 untersucht die ZBW GmbH die Entwicklung der Nachfrage nach IT-Spezialisten und IT-Anwendern. Die größte österreichische IT-Stellenmarktanalyse kommt zum Schluss: Es gibt wieder positive Aussichten.

20.115 Stellenanzeigen hat man beim Grazer ZBW analysiert. Und das Ergebnis macht Mut. Die positive Entwicklung wird vor allem von der Nachfrage nach SAP-Consultern, Hardwareentwicklern, Softwareentwicklern, EDV-Organisatoren und Fachkräften im Sales & Support-Bereich getragen.

Nach wie vor weniger gefragt sind reine IT-Spezialisten wie Datenbankentwickler und Web-Entwickler. Vergleicht man die Nachfrageentwicklung dieser IT-Kernberufe mit den Vorjahren zeigt sich auch hier ein klarer Trend: Reine Webentwickler werden immer weniger gefragt (minus 57,9% Stellenanzeigen gegenüber 2003), genauso wie reine Datenbankentwickler (minus 71,6% gegenüber 2003).

Dieser Trend wird kompensiert durch die zahlenmäßig ohnehin stärkste Gruppe, den Softwareentwicklern (plus 25,5% offene Stellen gegenüber 2003). Gleichzeitig werden an Softwareentwickler immer umfassendere Anforderungen gestellt: Sie müssen stärker in der Lage sein, auch Datenbanken in Web-Applikationen einzubinden. Software-Entwickler müssen damit stärker Allround-Funktionen übernehmen und auch Qualifikationen aus anderen Bereichen mitbringen. Von einer starken Technologisierungsdynamik gekennzeichnet, entwickelte sich auch im Jahr 2004 der Produktionssektor vor der IT-Branche zum stärksten Nachfrager nach IT-Fachkräften. Im Telekommunikationssektor ist die Nachfrage seit 2001 hingegen konstant rückläufig. Nicht viel besser sind die Jobaussichten im IT-Sektor: Gegenüber 2003 ergab sich auch im Jahr 2004 kein deutlicher Nachfrageanstieg.

Die Nachfrage-Highlights sind im Produktionssektor anzutreffen und hier vor allem in der Automatisierungsbranche. Hier liegen auch die österreichischen Stärken: Vor allem die Technologiecluster (Schwerpunkt Automobil) entwickeln weiterhin eine starke Nachfragedynamik. Wichtigstes Nachfragemerkmal in diesem Sektor: Immer mehr IT-Fachkräfte mit kombinierten Softwareentwicklungs- und Automatisationskenntnissen werden gesucht. In der Automatisationsbranche hat sich die Nachfrage nach IT-Spezialisten gegenüber 2003 mehr als verdoppelt.

Die Steiermark verzeichnet den stärksten Anstieg der Bundesländernachfrage von 12,4% im Jahr 2003 auf 15,4% der österreichischen Gesamtnachfrage im Jahr 2004 und legt auch absolut deutlich zu. Oberösterreich bleibt mit knapp 18% weiterhin an zweiter Stelle der österreichweiten Gesamtnachfrage.Die Nachfrage in Wien geht weiter zurück - von 40,1% im Jahr 2003 auf 36,4% im Jahr 2004. Im langjährigen Vergleich ist der Rückgang der Nachfrage nach IT-Spezialisten im Raum Wien dramatisch: Im Jahr 2001 wurden noch fast zwei Drittel aller österreichischen IT-Stellen in Wien angeboten, drei Jahre später sind nur mehr ein Drittel.

Ebenfalls zugelegt hat die Nachfrage in Salzburg: Gegenüber 2003 wurden im Bundesland Salzburg mit 12,2% der Gesamtnachfrage in Österreich um 2,7% mehr IT-Spezialisten gesucht als 2003.In allen übrigen Bundesländern sinkt die Nachfrage nach IT-Spezialisten. „Insgesamt gibt der IT-Jobmarkt wieder deutliche Lebenszeichen von sich. Im Jahr 2004 erreicht vor allem die Nachfrage nach IT-Spezialisten ein Drei-Jahres-Hoch", betont Studienleiter Arno Kerschbaumer.
Der Report „Österreichisches IT-Jobmonitoring 2004" kann beim ZBW bestellt werden. Er umfasst 84 Seiten und kostet 114,- Euro inkl. MwSt. www.zbw.at

„Im Jahr 2004 erreicht vor allem die Nachfrage nach IT-Spezialisten ein Drei-Jahres-Hoch"- **Arno Kerschbaumer**, ZBW Studienleiter

„Semantic Web School" in Wien

Wissenstransfer zu semantischen Technologien soll österreichische IT-Unternehmen stärken.

Ein Projektkonsortium bestehend aus der Österreichischen Nationalbibliothek, der APA IT, dem Institut für technische Literatur und punkt. netServices hat die Semantic Web School - Zentrum für Wissenstransfer (ρ ins Leben gerufen und bietet ab April 2005 praxisrelevante Informationsdienstleistungen über Nutzen und Kosten semantischer Technologien an.

Im Zentrum der Semantic Web School steht die Vermittlung des Status Quo und die Zukunftsperspektiven semantischer Informationssysteme, sowie die Vermittlung von Praxiskompetenz bei der Integration von semantischen Technologien in Unternehmen und Organisationen. „Mit der Semantic Web School kann ein direkter Einstieg in ein komplexes Thema geschafft werden, das aus Sicht vieler ExpertInnen den Anfang eines umfangreichen Wandels der bestehenden Internet-Technologien bedeutet" erklärt Andreas Blumauer, Programmverantwortlicher der Semantic Web School.

Der amerikanische Analyst IDC hat in seiner im November 2004 erschienenen Jahresprognose Semantic Web zu einem der heißesten ITWachstumsmärkte 2005 erkoren. Gestützt wird dieser Trend durch die komplementäre Entwicklung vor allem im Bereich der Web Services, die von vielen Fachleuten als Schlüsselapplikation semantischer Technologien gehandelt werden. Die Semantic Web School richtet sich an Unternehmen, Forschungsinstitutionen und die öffentliche Verwaltung.

Hochkarätige Dozenten und Dozentinnen aus Forschung und Industrie vermitteln praxisrelevantes Wissen zum Umgang und Betrieb semantischer Technologien und schaffen einen Überblick über Anwendungsgebiete, Technologien, Methoden und Konzepte, die sich hinter dem Begriff verbergen.

Neben dem Lehrgang bietet die Semantic Web School ein umfassendes Informationsportal über Anwendungen und Institutionen im Bereich des Semantic Web unter www.semantic-web.at an und forscht in weiterführenden Projektkonsortien zu Einsatzgebieten semantischer Technologien.

In memoriam MemoryStick?

Ein Test der mit MemoryStick gar nichts zu tun hat, wohl aber seiner Vorgeschichte. Der Test hat wiederum mit WLAN nichts zu tun, obwohl er sollte... Wie bitte? PalmOne Tungsten T5 im Test!

Andreas Roesler-Schmidt

So richtig leicht ist es in letzter Zeit für mich nicht. Zumindest was PDAs angeht. Ich habe mich ja an dieser Stelle bereits in der Vergangenheit zum Palm OS bekannt, da ich mich weder mit der Oberfläche noch einigen anderen Dingen an Geräten mit Microsofts Pocket PC-Betriebssystem abfinden will. Doch manchmal brauche ich wirklich Durchhaltevermögen.

Die besten Zeiten scheint das Palm OS hinter sich zu haben, musste selbst ich als Palm-Veteran manchmal denken. Lange gab es kein zeitgemäßes Gerät mehr. Dann kam ein Lichtblick - in Form von Sonys Clié TH55, dem ersten wirklich guten Palm OS - Gerät nach einer langen Serie von zwar innovativen, aber praxisfremden Modellen aus demselben Haus. Aber was machte Sony, von dem ich hoffte, es würde der Rolle als Innovationsmotor für Palm gerecht? „Für Europa gibt es keine PDAs mehr", hieß es aus heiterem Himmel. Sinngemäß erklärte man: „Wir wissen eigentlich nicht, was die Konsumenten wollen, ob Smartphones, PDAs oder etwas anderes. Daher machen wir jetzt erstmal gar nichts mehr."

Damit könnte ich gut leben, hätte ich mir rechtzeitig einen TH55 gekauft. Habe ich aber nicht - und von dem Gedanken „Vielleicht bekomme ich ja bei Ebay einen" kam ich schnell

Frische Handys aus Cannes

Ein kleiner Ausschnitt aus der Vielzahl an neuen Geräten auf der 3GSM Handy-Messe.

Andreas Roesler-Schmidt

Alle Jahre wieder trifft sich die Mobilfunkbranche zum 3GSM Congress in Cannes, wo die Hersteller versuchen, einander mit neuen Geräten zu übertrumpfen. Die Trends dieses Jahr sind eindeutig: Integrierte Kameras haben zumindest 1 Megapixel Auflösung, auch 3-Megapixel-Handys sind nicht mehr außergewöhnlich. Es wird vor allem eine Vielzahl von UMTS-Telefonen gezeigt. Und auch heuer wieder schreien die Handyhersteller: „Dieses Jahr wird das Jahr von UMTS". Zumindest vom Endgeräte-Angebot her könnte das erstmals sogar stimmen.

Motorola A1010

Motorola A1010
Das Highend-UMTS-Smartphone bietet viele Business-Funktionen: VPN-Verbindungen, erweiterte PDA-Funktionen, Push-E-Mail à la Blackberry sowie Webzugang sollen Business-User überzeugen. (Erweiterbarer) 48 MB Speicher nimmt Word-, Excel-, sowie Powerpoint-Dateien auf, die am Gerät auch bearbeitet werden können. Außerdem können PDF-Dateien angezeigt und es kann im Internet gesurft werden, während man an einer Telefonkonferenz teilnimmt. Eine 2-Megapixel-Kamera hält Bilder fest.

Motorola E1120
UMTS-Foto- und Videohandy mit 3-Megapixel-Kamera, die über 8-fach Digitalzoom und eine 30-Lux-Lampe zur Beleuchtung verfügt. Videos können als Streaming oder als Datei betrachtet werden und mit 25 Bildern/Sekunde aufgenommen werden.

Betrachtet werden die Filmchen auf dem QVGA Display mit Stereosound-Untermalung.

Motorola E1060
Das trendig designte UMTS-Handy richtet sich vor allem an Musikfans, ermöglicht aber dank 1,3-Megapixel-Kamera Aufnehmen, Herunterladen und Abspielen von Videos.

Nokia 6680
Nokias neues UMTS-Handy ist vor allem auf Live-Video-Übertragung ausgerichtet und verfügt dazu gleich über zwei integrier-

wieder ab, weil ich Ebay ganz einfach nicht mag. Also arbeite ich immer noch mit meinem Steinzeit-Clié aus dem Jahre 2001, dessen Display immer unlesbarer wird, und wende mich wieder Palm zu - inzwischen PalmOne, da ja von Sony nichts mehr zu erwarten ist.

Außerdem stellte ich mich auch darauf ein, dass damit meine MemorySticks obsolet werden. Denn Palm verwendet ja SD-Cards. Und bei Palm würde ich ja auch bald wieder landen, wenn sie ihr neues Topmodell auf den Markt bringen - dachte ich, bis es wirklich kam - in Form des Tungsten T5.

Jetzt aber zum Test...

Eigentlich könnte ich über den T5 ja auch nur Positives sagen - wäre da nicht dieser kleine, aber unverzeihliche Fehler: Er hat nur Bluetooth, aber kein Wireless LAN eingebaut. Was hat bloß die Verantwortlichen bei PalmOne geritten, als sie entschieden, im Jahre 2005 ein Top-Modell (!) auf den Markt zu bringen, das kein WLAN unterstützt? Dass gerade einem US-Unternehmen die Tatsache entgeht, dass Menschen WLAN-Hotspots zum Arbeiten nützen, ist unbegreiflich. Wäre ich masochistischer veranlagt, würde ich schon aus Protest zu einem Pocket PC mit WLAN wechseln. Der erste wäre ich ja nicht - rund 10% weniger Geräte als 2003 konnte PalmOne laut Gartner 2004 verkaufen (allerdings immer noch mehr als alle anderen Hersteller). WLAN lässt sich dem Gerät nur über eine extra zu kaufende SD-Karte hinzufügen - eine Lösung, die für ein Einsteigermodell sogar akzeptabel wäre.

Sonst ist der T5 hervorragend: Das perfekte Display (480x320) lässt sich für viele Anwendungen auch im Querformat nutzen. Dank ausreichend Rechenpower kann man auch flüssig zwischen Hoch- und Querformat wechseln. Palm OS-gemäße Bedienerfreundlichkeit wird durch hervorragende Einhandbedienung mit dem bereits etablierten 5-Wege-Navigator ergänzt.

Für Palm-Verhältnisse ist er vor allem ein Speicherriese: 160 MB nicht flüchtiger Flash-Speicher für Daten sowie 55 MB Programmspeicher sind gigantisch. Genial dabei: Der T5 lässt sich als USB-Laufwerk betreiben. So lassen sich Daten nicht nur durch Synchronisieren aufs Gerät bringen. Unterwegs kann man per USB-Kabel Dateien mit jedem PC austauschen, ohne Software darauf installieren zu müssen. Dank Documents ToGo kann man so erhaltene Powerpoint-Dateien betrachten, sowie Word- und Excel-Files bearbeiten (anders als am Pocket PC bleiben die Formatierungen dabei auch tatsächlich erhalten).

Eigentlich müsste PalmOne eine Rückrufaktion starten und sämtliche T5 mit WLAN ausstatten. Dann nämlich wäre er der perfekte PDA. Wer auf WLAN verzichten kann, findet im T5 auch so einen leistungsfähigen Begleiter. *Meine* Palm-Odyssee hingegen geht weiter - vorerst immer noch mit Steinzeitgerät.

---

te Kameras, eine davon mit 1,3 Megapixel. So ermöglicht das Gerät parallel zum Videotelefonat die Übertragung eines zusätzlichen Video-Streams zwischen den Nutzern. E-Mail-Anhänge im DOC, XLS und PDF-Format können angezeigt werden. Aufgenommene Bilder kann das Gerät direkt an einen PictBridge-Drucker übermitteln. Als Nicht-UMTS Version Nokia 6681 bietet das Gerät die Videoübertragung auch über EDGE an.

Nokia 6680

Nokia 6101

Das Klappformat-Handy kann mit Push-to-Talk als Walkie Talkie benützt werden. Als Erweiterung davon dient Xpress Audio Messaging, das ein Bild zusammen mit einer Sprachmitteilung verschickt.

Sony Ericsson Z800i

Den Vorgänger V800 gab es nur mit Vodafone-Brand, jetzt steht das UMTS-Gerät allen für Videotelefonie sowie Musik- und Videostreaming oder -Download zu Verfügung. Das Clamshell-Gerät verfügt über eine drehbare 1,3 Megapixel Kamera. Ein 64 MB MemoryStick PRO Duo gehört zum Lieferumfang, Sticks bis 1 GB werden unterstützt, so dass sich auch jede Menge Bilder ablegen lassen.

Sony Ericsson K600i

Das UMTS-Gerät kommt im klassischen Candybar (also ohne Klappmechanismus) Handydesign - allerdings in einer eleganten Variante. Sony Ericsson verspricht damit ein UMTS-Handy, das in Gewicht und Größe den GSM-Geräten entspricht und dennoch über Funktionen der dritten Generation wie Videotelefonie, 1,3-Megapixel-Kamera und schnellem Content-Download verfügt. Es soll das UMTS-Handy für die Massen werden und 3G zum Durchbruch helfen - wie Sony Ericsson hofft.

Sony Ericsson K6800i

Samsung Z500

Samsung bringt nach eigenen Angaben das kleinste 3G-Telefon, packt aber dennoch die bei UMTS-Handy üblichen Videotelefonie und Streaming-Features sowie einen MP3-Player hinein. Aufgenommen wird mit der Megapixel-Kamera mit 2fachem digitalem Zoom. Das Samsung Z300 verfügt darüber hinaus über Stereoklang. Die Kamera bietet 7-fachen digitalen Zoom. Empfangene Dokumente können im Document Viewer betrachtet werden.

Samsung Z500

Samsung Z130

Eines der auffälligsten Handys auf der Messe, weil es anstelle eines Klappmechanismus über ein schwenkbares Display verfügt. Das sieht nicht nur futuristisch aus, sondern hat auch einen Sinn: Videos können so im Breitbildformat wiedergegeben werden. Die Megapixel-Kamera verfügt über einen Blitz sowie eine drehbare Linse.

Multifunktionssysteme für den Teameinsatz

Kyocera Mita verstärkt seine Palette an Multifunktionsgeräten und ermöglicht die Integration ins Netzwerk.

Kyocera-Mita bringt neue Multifunktionsgeräte

Abgestimmt auf die Bedürfnisse kleiner Betriebe und Betriebe mittlerer Größe sind die KM-1650, KM-2050 und KM-2550 für ungefähr fünf bis 20 Anwender konzipiert. Die Einbindung der Standard-Netzwerkdruck-Funktion bedeutet, dass diese MFPs wirklich multifunktionell sind - ab dem Zeitpunkt der Installation. Für anspruchsvollere Umgebungen können die MFPs optional mit Scan- und Faxfunktionen aufgerüstet werden.

Mit Druckgeschwindigkeiten von 16 bis zu 25 A4-Seiten pro Minute (und bis zu 13 A3-Seiten pro Minute) sind die MFPs für kleine und mittlere Unternehmensumgebungen geeignet. Mit einer breiten Optionenpalette inklusive Job Separator, internem Finisher, Duplexeinheit, Dokumentenprozessor und dem Potenzial zur Steigerung der Papierkapazität, können die MFPs speziell adaptiert werden. Die Preise beginnen bei 2.820,- Euro inkl. MwSt. für das Modell KM-1650.

http://www.kyocera.at

AOC mit neuer SOHO-Serie

Bildschirmhersteller AOC bringt drei neue kostengünstige TFT-Monitore auf den Markt.

LM725: Neuer preisbewusster TFT-Monitor im 17 Zoll-Format von AOC

AOC positioniert mit den neuen Geräten jetzt noch klarer seine verschiedenen Produktlinien. Die neue SOHO-Serie (Small Office / Home Office) richtet sich an den preisbewussten Käufer und bietet Modelle von 15, 17 und 19 Zoll an.

Die Modelle LM525 (15“), LM725 (17“) und LM925 (19“) benötigen dank ihres schlanken Rahmens wenig Stellfläche. Beim LM725 und LM925 beträgt die Reaktionszeit nur 16ms. Die TFTs weisen eine Helligkeit von 250cd/qm sowie ein Kontrastverhältnis von 450:1 auf und sind sowohl für Einsteiger als auch für Office-Anwendungen geeignet. Das Design ist in Silber/Antrazith gehalten Die Geräte verfügen auch über integrierte Lautsprecher. Die Preise inkl.MwSt. betragen: 229,- (LM525), 259,- (LM725), 369,- (LM925).

Erhältlich sind die Flachbildschirme bei Birg, Conrad sowie im guten Fachhandel.

www.aoc-europe.de

www.mamit.de

Multifunktionales Drucksystem

Develop sorgt mit dem Multifunktions-Tischsystem D 13F auch in kleineren Büros für Sicherheitsstandards.

Develop D 13F: Kompaktes Modell für Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen

Bis vor kurzem orientierten sich Multifunktions-Systeme für kleinere Büros ausschließlich an den Aufgaben Drucken, Faxen, Scannen und Kopieren. Sicherheitsaspekte spielten eine nur untergeordnete Rolle. Das neue Multifunktions-Tischsystem Develop D 13F vereinigt eine Kopier- und Druckgeschwindigkeit von 13 S/W-Seiten pro Minute (im Scanmodus werden bis zu 23 A4-Seiten in S/W und Farbe pro Minute verarbeitet) mit innovativen Security-Features.

Dazu gehört beispielsweise der vertrauliche Faxempfang. Beim D 13F kann der Empfang mittels eines vierstelligen Sicherheitscodes beschränkt werden, damit nur der wirkliche Empfänger diese Mitteilungen lesen kann. Wenn vertrauliche Dokumente eingelesen werden sollen, können diese in 20 individuellen Scannerdateien abgelegt werden, wo sie sich nur mit dem entsprechenden Passwort abrufen lassen.

Außerdem können bis zu 100 Kostenstellen eingerichtet und durch einen vierstelligen Zugangscode gesichert werden. So haben nur autorisierte Nutzer Zugriff auf eine bestimmte Kostenstelle, was Missbrauch verhindert und hilft, die Kosten unter Kontrolle zu halten.

www.develop.at

Hersteller	Produktname	Auflösung in dpi	Seiten pro Minute	Papierformate	Besonderheiten	Schnittstellen	Endpreis	Bezugsquelle
CANON	PIXMA iP4000 / PIXMA iP4000R	4800x1200	SW25/F17	A4	5 getrennte Tintentanks, umfangreiche Software: Easy-WebPrint, Easy-FotoPrint, iP4000R: wired und wireless LAN, CD-R / DVD Direktdruck, 2 Papierzuführungen mit je 150 Blatt, randloser Fotodruck in 4 Formaten, Duplexdruck f. doppelseitigen Fotodruck	iP4000: USB + Parallel / iP4000R: USB, WiFi(IEEE802.11g/b), Ethernet (100BASE-TX, 10BASE-T)	159,- bzw. 239,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	PIXMA iP5000	9.600 x 2.400 mit 1 Picoliter	SW25/F17	A4	6 getrennte Tintentanks, extrem feines Druckbild mit nur 1 Picoliter Druckpunkten, umfangreiche Software: Easy-WebPrint, Easy-FotoPrint, CD-R / DVD Direktdruck, 2 Papierzuführungen mit je 150 Blatt, randloser Fotodruck in 4 Formaten, Duplexdruck u.a.	USB	209,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	PIXMA iP6000D	4800x1200 mit 2 Picoliter	SW11/F9	A4	2,5" Display, 6 getrennte Tintentanks, 2 Schnittstellen (Infrarot f. Druck von Fotohandys), CD-R / DVD Direktdruck, 2 Papierzuführungen mit je 150 Blatt, randloser Fotodruck in 4 Formaten: Kreditkarte, Duplexdruck für Doppelseitigen Fotodruck, PictBridge	USB + IrDa 1.1	209,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	PIXMA iP8500	4800x1200 mit 2 Picoliter	SW17/F15	A4	8 getrennte Tintentanks, DIN A4 Foto Druck in ca. 35 Sekunden, 2 USB Schnittstellen, CD-R / DVD Direktdruck, 2 Papierzuführungen mit je 150 Blatt	USB + USB 2.0HS	419,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	PIXMA iP90	4200x1200	AW16/F12	A4	Kleine Standfläche, geringes Gewicht (nur 1,8kg), opt. Zubehör: Autoadapter, Ladestation (inkl. 2. Akku), Bluetooth-Adapter, randloser Fotodruck in 4 Formaten	USB, IrDA 1.1, Bluetooth V1.1 (opt.)	279,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
EPSON	Epson Stylus C86	5760x1440	SW22/F12	A4	DIN A4-Tintenstrahldrucker in Monochrom und Farbe mit Epson MicroPiezo Technologie; Epson DURABrite Tinte für brillante, lange haltbare Ausdrucke, 4 Individual Ink Tintenpatronen sorgen für hohe Wirtschaftlichkeit	USB 1.1., parallel	105,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Epson Stylus Photo 2100	2880x1440	A4-Fotodruck in 66s	A3+	7-Farbdruck, standardmäßiger Direktdruck auf CD	USB 2.0 Hi-Speed, IEEE 1394, parallel	729,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Epson Stylus Photo R1800	5760x1440	A4-Fotodruck in 66s	A3+	Echter Randlosdruck bis DIN A3+, acht Epson UltraChrome Hi-Gloss Pigmenttinten, bis zu 1,5 Picoliter kleine Tintentropfen, Micro-Piezo-Druckkopf, div. Software u.a.	Schnittstellen USB 2.0 Hi-Speed, IEEE 1394	ca. 629,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
HEWLETT-PACKARD	Business Inkjet 1200DTWN	4800x1200	SW28/F24	A4	4 separate Tintenpatronen, Fotodruck mit bis zu 4.800 dpi, automatische Duplexeinheit, pcl 5, optional: externe HP Jetdirect Printserver	USB 2.0, Parallelschnittstelle, Fast Ethernet 10/100 Base-TX Printserver, Wireless 802.11b/g Ethernet Print	349,-	Hewlett-Packard 01/811-18-0000
HEWLETT-PACKARD	Business Inkjet 2300	4800x1200	SW26/F22	A4	4 separate Tintenpatronen, Fotodruck mit bis zu 4.800 dpi, automatische Duplexeinheit, pcl 5	USB 2.0, Parallelschnittstelle, EIO Netzwerkkarte	ab 549,-	Hewlett-Packard 01/811-18-0000
HEWLETT-PACKARD	Business Inkjet 2800	4800x1200	SW24/F21	A3+	4 separate Tintenpatronen, Fotodruck mit bis zu 4.800 dpi, automatische Duplexeinheit	USB 2.0, IEEE 1284-kompatible Parallelschnittstelle, interner HP Jetdirect 620N Printserver (optional)	ab 549,-	Hewlett-Packard 01/811-18-0000
LEXMARK	Z815	4800x1200	SW20/F14	A4	4-Farb-Tintenstrahldrucker, optionaler 6-Farb-Fotodruck	USB 2.0	a.A.	LEXMARK 01/797 32-0
OLIVETTI TECNOST	Job Jet 210	4800x1200	AW21/F15	A4	Duplex-Einheit für beidseitigen Druck im Standard-Lieferumfang, Schwarz- und 3-Farb-Druckkopf, optionale Photopatrone für Sechsfarben-Druck	Parallel, USB 2.0; optional Ethernet, Bluetooth- , WLAN-Adapter	ca. 226,-	Olivetti Tecnost Austria GmbH 01/863 35-0
OLIVETTI TECNOST	Nomad Jet 100	600x300	SW4/F2	A4	Mobiler Farbtintenstrahldrucker	Parallel, USB, Infrarot	ca. 238,-	Olivetti Tecnost Austria GmbH 01/863 35-0
OLIVETTI TECNOST	Nomad Jet 200	600x300	SW5/F3	A4	Mobiler Tintenstrahldrucker	Bluetooth-, USB-Schnittstelle	ca. 330,-	Olivetti Tecnost Austria GmbH 01/863 35-0

Mobiler Fotodrucker

PIXMA iP90 vereint Funktionalität und Design mit hoher Mobilität.

Mit dem neuen PIXMA iP90 stellt Canon einen mobilen, kompakten Fotodrucker vor. Mit einer Auflösung von 4800 x 1200 dpi und 2 Picoliter feinen Tintentröpfchen produziert der Drucker ein randloses Foto im Format 10x15 cm in unter einer Minute. An „gewöhnlichen Seiten" druckt er 16 in S/W in der Minute oder 12 in Farbe. Für schnelle S/W-Drucke wird eine separate pigmentierte schwarze Tinte verwendet

Der neue Drucker verfügt optional über Bluetooth- und IrDA-Unterstützung für den kabellosen Druck von kompatiblen Mobiltelefonen, PDAs und PCs.

Für höchste Mobilität sind ein Batterieladegerät und ein Autoladegerät optional erhältlich. Der PictBridge-Anschluss erlaubt den direkten Fotodruck von jeder kompatiblen Digitalkamera oder von jedem Camcorder ohne PC. Der Drucker ist nur 52 mm dick, wiegt nur 1,8 kg und ist mit seiner Standfläche kleiner als die A4-Blätter, die er bedruckt. Er ist ab März 2005 voraussichtlich um € 279,- (inkl. MwSt.) im Handel erhältlich.

www.canon.at

Fotodrucker für unterwegs: Canon PIXMA iP90

Sport und Hotel

Acht Ferienorte rund um den Dachstein und die Tauern haben sich zur Salzburger Sportwelt Amadé zusammengeschlossen und bieten ganzjährig ein vielfältiges Ferienangebot.

Renate Maier-Gilly

Wagrain ist ein gelungenes Beispiel, wie Tourismus und authentisches Dorfleben miteinander bestehen können. Alte Salzburger Bauernhöfe und an die Gegend angepasste Pensionen und Hotels prägen die Landschaft. Das Sporthotel Wagrain www.sporthotel.at am Ortsrand liegt neben der Grafenberg-Gondelbahn und bietet einen idealen Einsstieg in die Schischaukel Sportwelt Amadé mit 350 km präparierte Pisten und 140 Liften.

Das Sporthotel, geführt von der Familie Berger, bietet ein umfangreiches Angebot für Erholung und Aktivität außerhalb und innerhalb des Hauses. Neben Schifahren und Langlaufen ab dem Hoteleingang, kann man Eisstockschießen, Rodeln und Pferdeschlittenfahren oder Tennis-, Tischtennis- und Billardspielen. Ein neues großzügig angelegtes Hallenbad steht außerdem zur Verfügung. Die Attraktion des Hotels ist der neugestaltete Wellness- und Beauty-Bereich. Hier gibt es finnische Saunen, Aromadampfbäder mit beispielsweise Orchideen- oder Lavendelessenzen, Infrarotwärmekabinen und Solarien. Vielfältige Kosmetik- und Massagebehandlungen bieten zusätzliche Entspannungsmöglichkeiten. Auch Essen und Trinken kommen nicht zu kurz. Die Atmosphäre des Restaurants, die Tischgedecke, die Wahlmöglichkeiten und Qualität der Menüs orientieren sich an gehobenen Ansprüchen.

Unerschrockene Frauen

Kathy Reichs ist Universitätsprofessorin für Soziologie und Anthropologie, arbeitet für gerichtsmedizinische Institute in den USA und in Kanada. Reichs bevölkert die Geschichten rund um Tempe Brennan, die forensische Anthropologin mit einem Alkoholproblem, mit genretypischen, einzelgängerischen und wortkargen Polizisten, einem von ihr getrennt lebenden Ehemann, einer erwachsenen Tochter, einer besten Freundin und einem unwiderstehlichen Geliebten mit stahlblauen Augen. Wenn irgendwo rätselhafte Knochen gefunden werden, wie etwa im Garten einer abgelegenen Farm in North Carolina oder im Keller einer Pizzeria in Montreal, wird sie gerufen, um diese zu identifizieren. Da Tempe Brennan es nicht bei der Knochenarbeit belässt, sondern sich an den Ermittlungen der Polizei beteiligt, gerät sie immer wieder in lebensbedrohliche Situationen. (rmg)

Kathy Reichs, Mit Haut und Haar; Totenmontag, Blessing Verlag, 2004

Oliver Bottini führt mit der Hauptkommissarin Louise Bonì aus Freiburg in Deutschland in eine andere Leseatmosphäre. Aber auch Frau Bonì hat ein Problem mit dem Alkohol, lebt alleine und kämpft mit Gegnern, die schwerer zu fassen sind, als die Verdächtigen rund um ein Verbrechen, das an einem düsteren Winterwochenende offenkundig wird. Ein verletzter junger japanischer Mönch, nur mit einer Kutte und Sandalen bekleidet, geht über verschneite Äcker östlich von Freiburg. (rmg)

Oliver Bottini, Mord im Zeichen des Zen, Scherz Verlag, 2004

Top - Businessbücher

getAbstract, der weltweit größte Anbieter von Businessbuch-Zusammenfassungen, ermittelt monatlich für „Monitor" die besten Bücher zum Thema IT aus seinem Web-Shop (www.getabstract.com). Monitor-Leser können den Service 2 Wochen lang gratis testen unter www.monitor.co.at/getabstract

❶ "Mein eBay"

Adam Cohen
eBay ist eine der wenigen ganz großen Erfolgsgeschichten der Internet-Ökonomie. Adam Cohen führt seine Leser hinter die Kulissen des Unternehmens und zeigt die Chronologie einer Vision, die dem eBay-Gründer Pierre Omidyar zum grandiosen Durchbruch verhalf.
SCHWARZERFREITAG Publishing - 2004. 331 Seiten
ISBN: 393762323X - € 14,80

❷ Wirtschaftsirrtümer

Henrik Müller
In wirtschaftspolitischen Debatten hantieren Interessenvertreter ganz bewusst mit Halbwahrheiten und Irrtümern. Henrik Müller nimmt sie auf und widerlegt sie gekonnt. Sein pragmatischer, unaufgeregter Stil wird dem Anspruch zur Versachlichung der Debatte gerecht.
Eichborn - 2004 - 271 Seiten
ISBN: 382185572X - € 22,90

❸ Gemeinsam sind wir blöd!?

Fritz B. Simon
Führung ist Kommunikation. Diese Altherrenweisheit des Managements rollt Fritz Simon aus systemtheoretischer Sicht auf. Sein Fazit: „Blöde" Unternehmen, Organisationen, Teams verfügen über schlecht funktionierende Kommunikationsstrukturen, während in intelligenten Firmen die Kommunikation funktioniert. Empfehlenswert für alle Manager, die Einsichten über Unternehmen als soziale Systeme mitnehmen wollen.
Carl-Auer-Systeme Verlag - 2004 - 333 Seiten
ISBN: 3896704362 - € 34,90

❹ Produktentwicklung mit virtuellen Communities

Cornelius Herstatt, Jan G. Sander
Weil Kunden im Netz ohne teuren Aufwand lokalisierbar und ansprechbar sind, ist der Gedanke nur allzu verlockend, sie als Innovationsmotoren zu nutzen. Vom Gedanken zur erfolgreichen Umsetzung ist es aber ein steiniger Weg: Regelmäßig beißt sich in den Beiträgen dieses Buches der Optimismus der These mit der tristen Realität der Ergebnisse.
Gabler - 2004 - 375 Seiten
ISBN: 3409124764 - € 38,90

❺ Flexible Arbeitswelten

Stephan Zinser (Hg.)
Wozu braucht jeder Mitarbeiter einen eigenen Arbeitsplatz, wenn er ohnehin nur einen Teil seiner Arbeitszeit an ihm verbringt? Diese Frage und der rapide Fortschritt der digitalen und schnurlosen Informationstechnologie regen den Trend zu immer flexibleren Arbeitsräumen an. Eine Empfehlung für Personalverantwortliche und Organisatoren.
vdf - 2004 - 304 Seiten
ISBN: 3728129542 - € 44,00

Inserentenverzeichnis

Business Circle 11
CuBIT 27
Host Profis 5
HP 2.U
ITdesign . . . . . .Cover Corner,9
KSI 41
Microsoft 25
Mobilkom 4.U
Nittmann & Pekoll 26,31
OKI 15
Reed Messen 7
Stadt Wien 20,21
Wer liefert was? 37

Vorschau auf April 2005

Mobile Business: Aktuelle Strategien um Ihre Unternehmens-IT „mobil" zu machen - nicht nur für den klassischen Außendienst.

Marktübersicht: Business-Notebooks

So erreichen Sie uns:

Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at

Monitor im Internet:

http://www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Mag. Engelbert Haidinger . . . . . haidinger@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Erich Bonnert, Conrad Gruber, Alexander Hackl, Mag. Christian Henner-Fehr, Steffen Herzog, Adolf Hochhaltinger, Thomas Lutz, Mag.Renate Maier-Gilly, Andreas Roesler-Schmidt, Dr. Christine Wahlmüller, - **Anzeigenleitung:** Mag. Engelbert Haidinger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, e-mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Elbemühl-Tusch Druck GmbH & Co KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Sonderausgaben: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,60 - **Monitor-Jahresabo:** € 32,30 - **Auslandsabo:** zuzgl. Versandspesen € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2004 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 4. Quartal/2004: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Espresso statt Verlängerter: MOBILES BREITBAND zum Fixpreis.

Einfach einsteigen und durchstarten.

Schneller als Sie im Café Ihren Espresso serviert bekommen. Mit der Vodafone Mobile Connect Card UMTS können Sie in Breitband-Geschwindigkeit große Datenmengen auf Ihren Laptop downloaden. Einfach bis 30.04.05 anmelden und **€ 40,–** Herstellungsentgelt sparen.

MOBILES BREITBAND

- Inkl. 500 MB/Monat
- Inkl. SIM Card
- Bis zu drei E-Mail-Adressen gratis

€ 39,–

Pro Monat bei A1 Erstanmeldung*

Und dazu: Die Vodafone Mobile Connect Card UMTS

- Dual Mode (UMTS- und GPRS-fähig)
- Mobiles E-Mail und Internet
- Mobiles Breitband (bis zu 384 kBit/s)
- Für alle Windows Laptops (Windows XP, XP Pro, 2000, ME, NT 4.0, 98)

€ 39,–

Bei A1 Erstanmeldung zum Tarif MOBILES BREITBAND**

Infos unter **0800 664 600** und **www.A1.net/mobilesbreitband**

* Bei Überschreitung des im monatlichen Fixpreis inkludierten Datenvolumens um mehr als 20% (Toleranzgrenze), wird das gesamte 500 MB bzw. 1000 MB übersteigende Datenvolumen gemäß gewähltem Tarif verrechnet (Fair Use Prinzip). Den aktuellen Stand Ihres verbrauchten Datentransfervolumens können Sie mittels A1 COST MANAGER überprüfen (www.A1.net/costmanager). ** Gilt bei Erstanmeldung zum Tarif MOBILES BREITBAND 500/1000 bis 30.04.05. 12 Monate Mindestvertragsdauer. Bei Beendigung des Vertrages vor Ablauf von 18 Monaten erhöht sich der Gerätepreis um € 79,–. Solange der Vorrat reicht.

A1 vodafone